

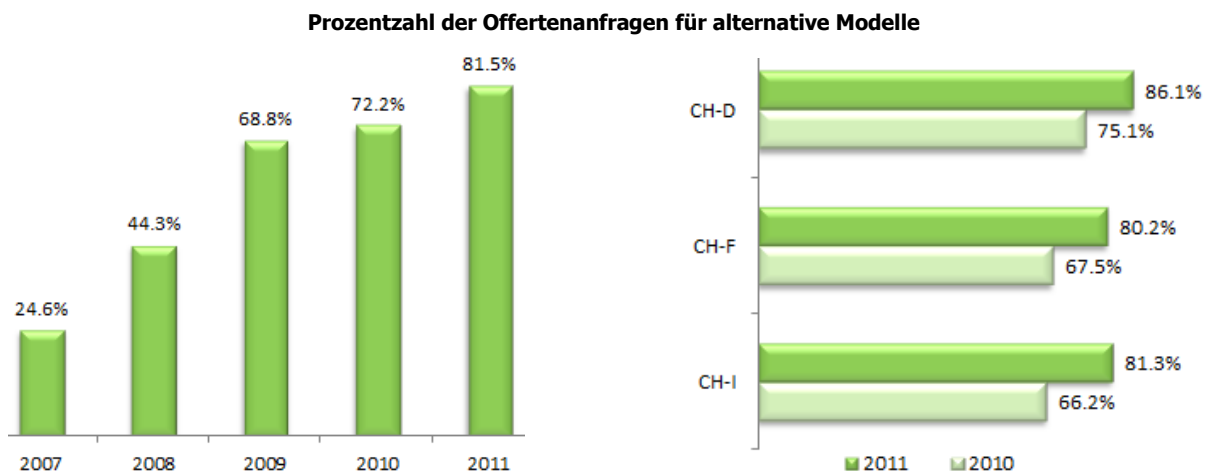
Krankenversicherung: Interesse für Managed Care Modelle seit 2006 mehr als verdreifacht

Als die Prämien 2012 ins Haus flatterten, sahen sich viele Versicherungsnehmer mit einem neuen Prämienanstieg konfrontiert. Angesichts dieses Anstiegs erforschen sie verschiedene Möglichkeiten, das Problem einzudämmen: das Versicherungsmodell wechseln oder die Franchise optimieren? Jedes Mittel ist recht, um die Prämien zu reduzieren!

Viele Versicherte möchten ihre Krankenversicherungsprämien reduzieren. Deshalb wenden sie sich in grosser Zahl an bonus.ch, auf der Suche nach Möglichkeiten zum Prämiensparen. Die Statistiken, die seit der Veröffentlichung der Prämien für 2012 erhoben wurden, bestätigen: die Begeisterung für Managed Care erklimmt neue Höhen.

Interesse für die alternativen Versicherungsmodelle

bonus.ch verfolgt seit 5 Jahren aufmerksam die Tendenzen des Krankenversicherungswechsels. Die Auswertung der Offertenanfragen, die nach der Veröffentlichung der Prämien für 2012 eingegangen sind, ist vielsagend: das Interesse für alternative Versicherungsmodelle wie HMO, Hausarzt oder Telemedizin steigt stetig. Dieses Jahr betreffen, unter allen eingegangenen Offertenanfragen, 81.5% die Managed Care Modelle: ein absoluter Rekord. Damit hat sich seit 2006 die Prozentzahl der verzeichneten Anfragen mehr als verdreifacht, und zwar von 24.6% auf 81.5%. Dieser allgemeine Anstieg des öffentlichen Interesses steht in Widerspruch zu den Reaktionen mehrerer Ärzte- und Patientenorganisationen, welche im Besonderen die Einschränkung der freien Arztwahl entschieden ablehnen. Deshalb planen sie, ein Referendum gegen die Managed Care zu starten, ein Vorhaben, das die Ärzteverbundung FMH unterstützt. Die Regierung jedoch fördert die alternativen Versicherungsmodelle: entsprechend einer kürzlich getroffenen Entscheidung des Parlaments werden Versicherte, die anstelle eines alternativen Versicherungsmodells das traditionelle Modell wählen, mit einer Erhöhung ihres Beitrags zu den Gesundheitskosten rechnen müssen. Mit Sicherheit beruht der Erfolg dieser alternativen Versicherungsmodelle zumindest teilweise auf der Tatsache, dass sie, gegenüber dem traditionellen Modell, Ersparnisse von bis zu 25% ermöglichen. So scheinen in den Augen der Versicherten die Sparvorteile der alternativen Modelle die mit ihnen einhergehenden Einschränkungen wettzumachen.



In der italienischen Schweiz kann man den grössten Interessenanstieg für die Managed Care Modelle feststellen, +15.1% im Vergleich zu 2010. Auch in der französischen Schweiz wächst das Interesse immer mehr (+12.7%).

Zur Erinnerung: die verschiedenen alternativen Modelle

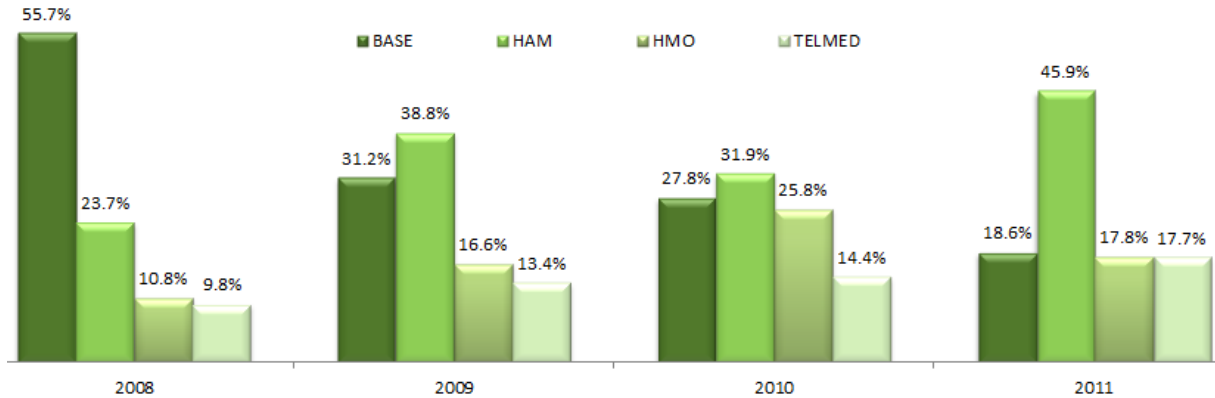
Die Versicherungsnehmer verstehen, dass sie dank der Managed Care Modelle im Vergleich zum traditionellen Modell sparen können, aber um wirklich davon profitieren zu können, benötigen sie mehr Informationen über die damit verbundenen Einschränkungen und die Art und Weise, wie sie ihr Verhalten an die neuen Umstände anpassen können :

- BASE Grundversicherung (traditionell): bietet eine freie Arztwahl
- HAM "Hausarzt"-Modell : der Hausarzt muss immer zuerst aufgesucht werden
- HMO "HMO" oder "Gesundheitsnetz"-Modelle: der Versicherte muss immer zuerst den gleichen Arzt eines Gesundheitszentrums aufsuchen
- TELMED "Telemedizin"-Modell: verpflichtet den Versicherten, sich an eine medizinische Telefonberatungsstelle zu wenden, bevor er einen Arzt aufsucht
- PPO Die "PPO Light" Variante ist restriktiver: der Versicherte muss seinen Arzt aus einer von der Versicherung gestellten Liste wählen

Andere Modellvarianten können dem Versicherten Einschränkungen in der Wahl der Spitäler oder Apotheken auferlegen.

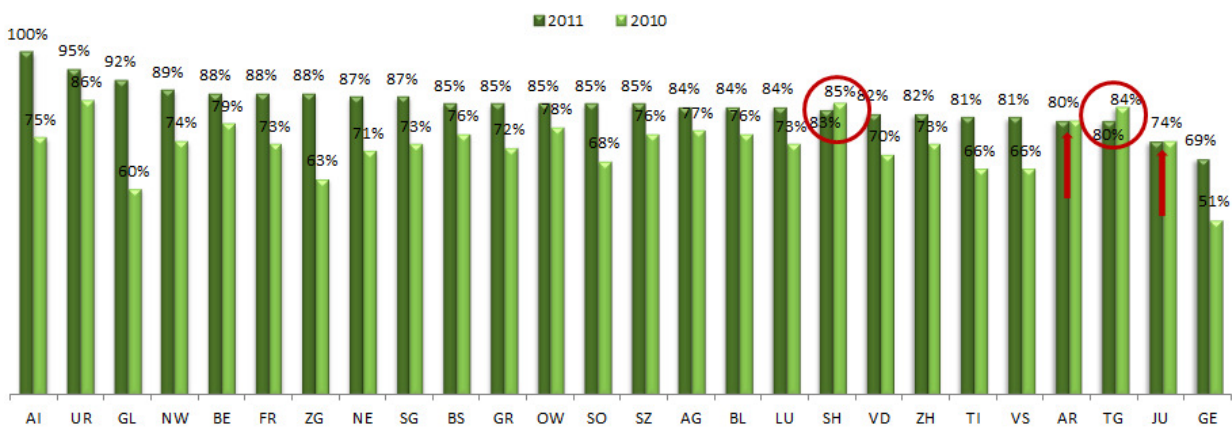
Dieses Jahr betrifft das grösste Anfragenvolumen (fast 50%) das Modell Hausarzt (HAM). Grund dafür ist sicherlich, dass dieses alternative Modell dem Versicherungsnehmer die geringfügigsten Einschränkungen auferlegt. Mit jeweils 17.8% und 17.7% ist das Volumen der Anfragen für die Modelle HMO und Telmed etwa gleich. Für das Grundmodell, welches die freie Arztwahl ermöglicht, wird der grösste Interessenverlust seitens der Versicherungsnehmer verzeichnet: -9.2% im Vergleich zu 2010.

Prozentzahl der Offertenanfragen für die verschiedenen Versicherungsmodelle



Interesse für die alternativen Modelle pro Kanton

Auf nationaler Ebene ist das Interesse für die Managed Care Modelle im Vergleich zu 2010 stark angestiegen, ausser in den Kantonen Schaffhausen und Thurgau, wo das Interesse rückläufig ist. Die Kantone Appenzell-Innerrhoden, Uri, Glarus, Nidwalden, Bern, Freiburg und Zug verzeichneten das stärkste Interesse für die Managed Care Modelle, mit einem Prozentsatz an Offertenanfragen, der 88% übersteigt. Dagegen sind die Versicherten in den Kantonen Jura und Genf mit Interesse von unter 80% eher unentschieden. Bereits 2010 war Genf der Kanton mit den wenigsten Anfragen für die alternativen Modelle.



In Appenzell-Ausserrhoden und im Jura bleibt die Interessenquote für die Alternativmodelle im Vergleich zu 2010 gleich. In den Kantonen Aargau und Obwalden kann man den schwächsten Interessenanstieg für die alternativen Modelle feststellen (<8%). Der stärkste Anstieg des Interesses für die alternativen Modelle zeichnet sich ab in Glarus, Appenzell-Innerrhoden, Zug, Genf, Solothurn und Neuenburg.

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

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

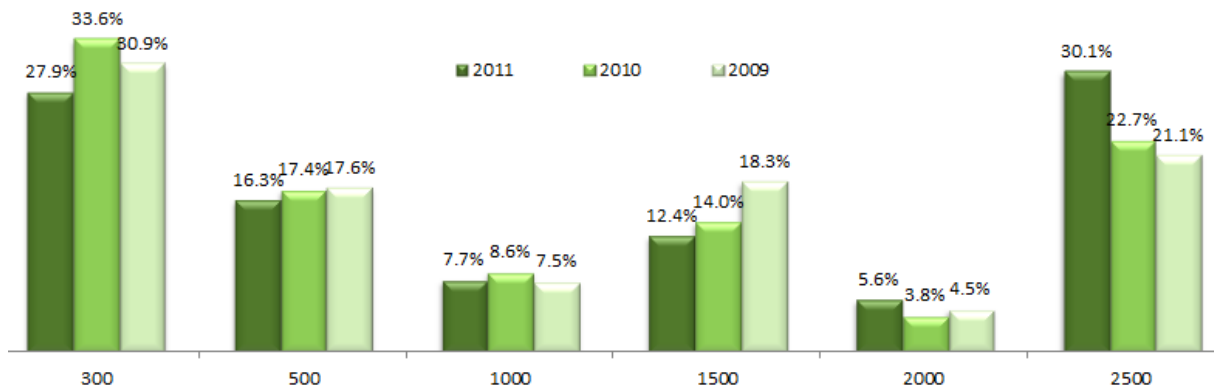
Bewegung der Franchisen von einem Jahr auf das andere

Noch zu wenige Versicherungsnehmer sind sich bewusst, dass sie nicht nur sparen können, indem sie ihr Versicherungsmodell wechseln, sondern auch, indem sie ihre Franchise im Verhältnis zu ihren realen Gesundheitsausgaben optimieren. Die von bonus.ch erhobenen Statistiken zeigen es deutlich: im Durchschnitt behalten 80% der Versicherten ihre Franchise auch im Folgejahr bei. Im Vergleich zu 2010 ist der Prozentsatz der Personen, die eine Offerte für eine andere Franchise angefragt haben, sogar um 1.3% zurückgegangen (79.0% in 2010 vs. 77.7% in 2011).

2011-2012	Gewünschte Franchise für das Folgejahr					
Aktuelle Franchise	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%

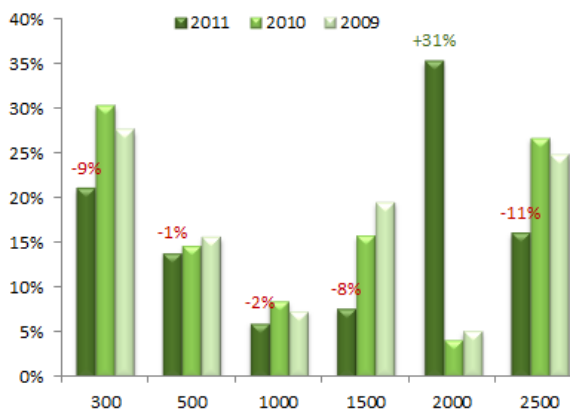
81% der Offertenanfragen für Kinder betreffen die Franchise 0. Dieser Prozentsatz ist identisch mit dem von 2010. Für junge Erwachsene (19-25 Jahre) und Erwachsene (älter als 26) wird am häufigsten die Franchise 2500 CHF gewählt. So übertreffen erstmals, bei den jungen Erwachsenen und Erwachsenen, die Offertenanfragen mit Franchise 2500 CHF die Anfragen mit Franchise 300 CHF (27.9% für die 300 CHF vs. 30.1% für die 2500 CHF).

Wahl der Franchise für junge Erwachsene und Erwachsene

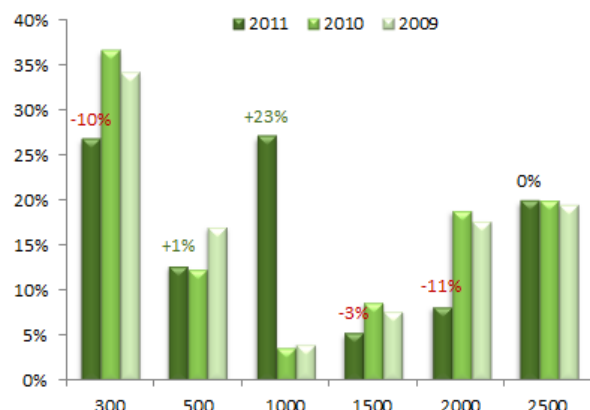


Hinsichtlich der Franchisen lassen sich auch Unterschiede bei den Geschlechtern beobachten: deutlich mehr Männer als Frauen entscheiden sich für hohe Franchisen, während für die niedrigen Franchisen genau das Gegenteil zutrifft. So interessieren sich 28.5% der Frauen für eine Franchise 300 CHF gegenüber 23.2% der Männer.

Entwicklung der Offertenanfragen pro Franchise für Männer



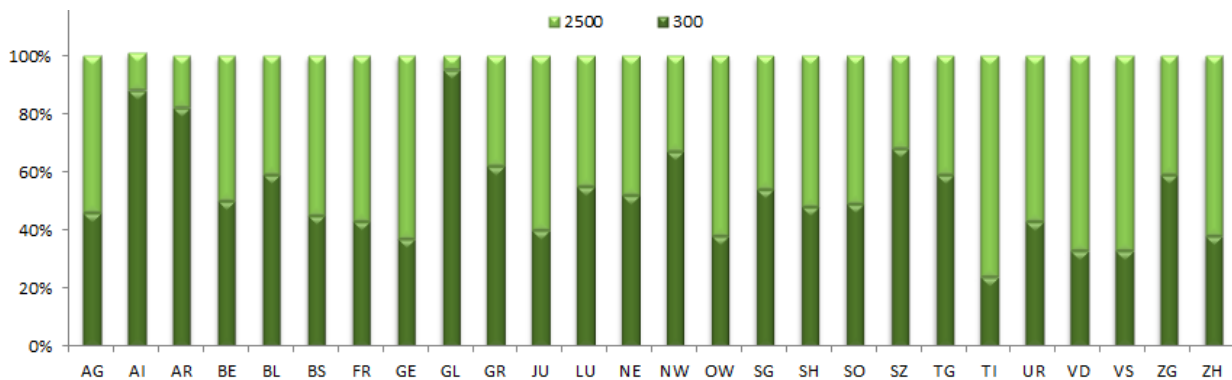
Entwicklung der Offertenanfragen pro Franchise für Frauen



Bei den Männern ruft die Franchise 2000 CHF das grösste Interesse hervor, mit +31% im Vergleich zu 2010. Für die niedrigste (300 CHF) und die höchste (2500 CHF) Franchise wurde ein Interessenverlust in Höhe von -9% bzw. -11% verzeichnet.

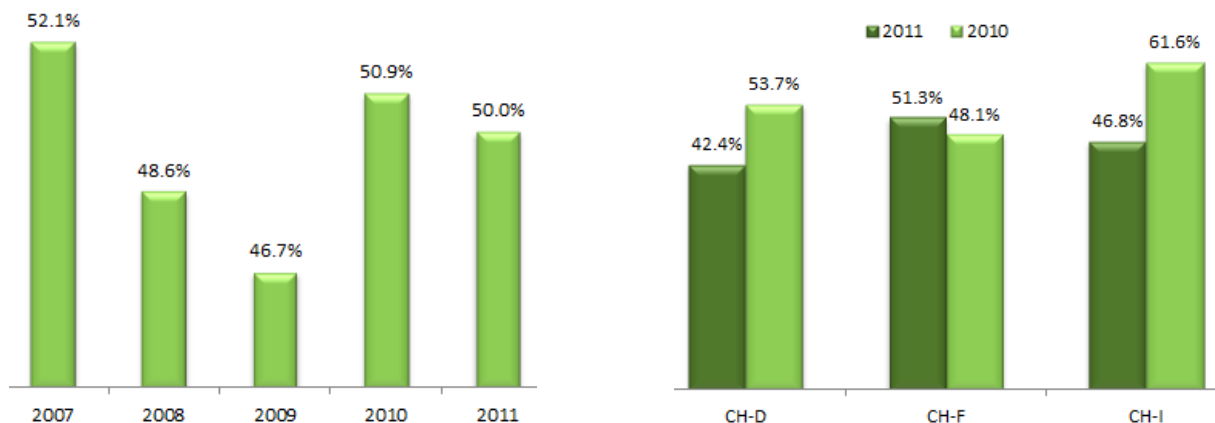
Frauen bezeugen ein grösseres Interesse für die Franchise 1000 CHF, während es bei der Franchise 300 CHF einen Interessenverlust von -10% im Vergleich zu 2010 gibt. Generell kann man sagen, dass die Franchise 300 CHF immer weniger Interesse weckt und dass sich die Versicherungsnehmer höheren Franchisen zuwenden. Gleichwohl zeichnen sich gewisse tendenzielle Unterschiede zwischen den Geschlechtern ab: Männer bevorzugen sehr hohe Franchisen, während Frauen am häufigsten die Franchise 1000 CHF wählen.

Bei der Gegenüberstellung der Franchisen 300 CHF und 2500 CHF zeigen sich folgende regionale Tendenzen: die höchste Franchise scheint vor allem in den Kantonen der Westschweiz und im Tessin gewählt zu werden, während die Versicherten in der Deutschschweiz die Franchise 300 CHF zu bevorzugen scheinen.



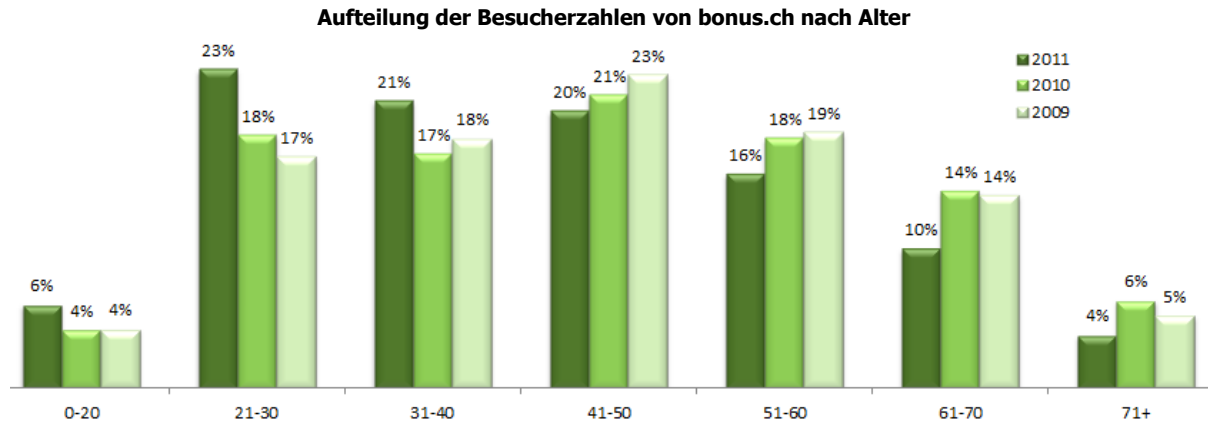
Interesse für Zusatzversicherungen

Das Interesse für Zusatzversicherungen ist gegenüber 2010 gleichbleibend: jeder zweite Versicherungsnehmer fragt bei einer Offerte für die Grundversicherung ebenfalls Informationen über die Produkte der Zusatzversicherungen an. Diese Tendenz zeigt eindeutig, dass die Hälfte der Versicherten einen ausgedehnteren Deckungsschutz, als ihn das Bundesgesetz über die Krankenversicherung (KVG) vorsieht, wünscht. Die steigende Tendenz, die in den letzten Jahren bei den Zusatzversicherungen beobachtet werden konnte, bestätigt sich also, obwohl ein leichtes Stagnieren im Vergleich zu 2010 festzustellen ist. Während sich in der Westschweiz das grösste Interesse für Zusatzversicherungen abzeichnet, ist der Trend in der Deutschschweiz und im Tessin genau umgekehrt im Vergleich zu 2010 (Rückgang -11.3% in CH-D, -14.8% in CH-I).

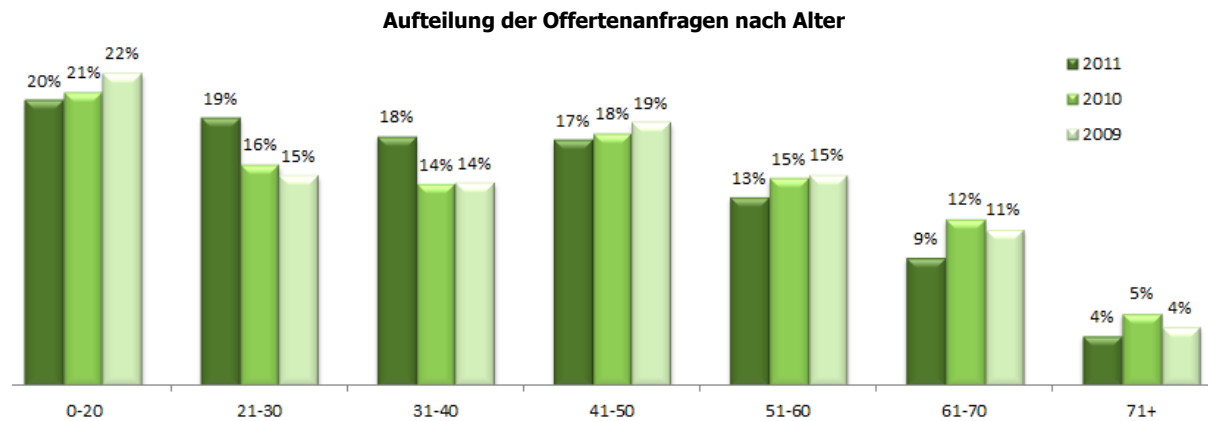


Interesse für Vergleichsportale nach Altersstufe

Mit einem Prozentsatz von 23% werden die Vergleichsportale vor allem von Versicherungsnehmern im Alter von 21 bis 30 Jahren besucht. Im Vergleich zu 2010 bedeutet das einen beträchtlichen Anstieg von Nutzern der Kategorie junge Erwachsene. Diese Tendenz überrascht nicht im Geringsten, da es sich hier um die Altersstufe handelt, die am stärksten von der Prämienhöhung der letzten Jahre betroffen ist. Im Vergleich zu 2010 kann man ebenfalls einen Anstieg der Nutzer der Altersstufen 31 bis 40 Jahre und 0 bis 20 Jahre feststellen. Bei allen anderen Altersstufen ist die Anzahl der Besucher gesunken.



Wie in 2010 wurde der grösste Anteil der Offertenanfragen für die Altersstufe 0 bis 20 Jahre (20%) verzeichnet, gefolgt von den Erwachsenen von 21 bis 30 Jahren (19%), mit einem Anstieg der Offertenanfragen von +3% im Vergleich zum letzten Jahr. Dagegen sind die Anfragen von Personen im Alter über 41 Jahren rückgängig.



Zusätzlich zum Vergleich der Prämien, ermöglicht bonus.ch seinen Nutzern ebenfalls, sich anhand einer Zufriedenheitsnote, welche die Versicherten ihrer jeweiligen Krankenkasse erteilt haben, zu orientieren. Neben Indikatoren zur Prämienstabilität und den Reservesätzen sämtlicher Versicherer, steht auch ein Tool zum Berechnen der optimalen Franchise zur Verfügung, um den Versicherten zu helfen, gegebenenfalls noch weitere Prämienersparnisse zu erzielen. Somit ist bonus.ch derzeit das umfassendste Informations-Tool auf dem Markt, mit welchem sich wechselwillige Versicherungsnehmer bewusst für eine neue Krankenkasse entscheiden und einen Prämienanstieg weitestgehend vermeiden können. Ein Wechsel der Krankenkasse ist noch möglich, vorausgesetzt, die Kündigung geht bis spätestens 30. November 2011 beim derzeitigen Krankenversicherer ein.

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, 4. November 2011