

L'esercizio 2009 in chiaroscuro

Manfred Manser, CEO del gruppo Helsana

Un esercizio in chiaroscuro

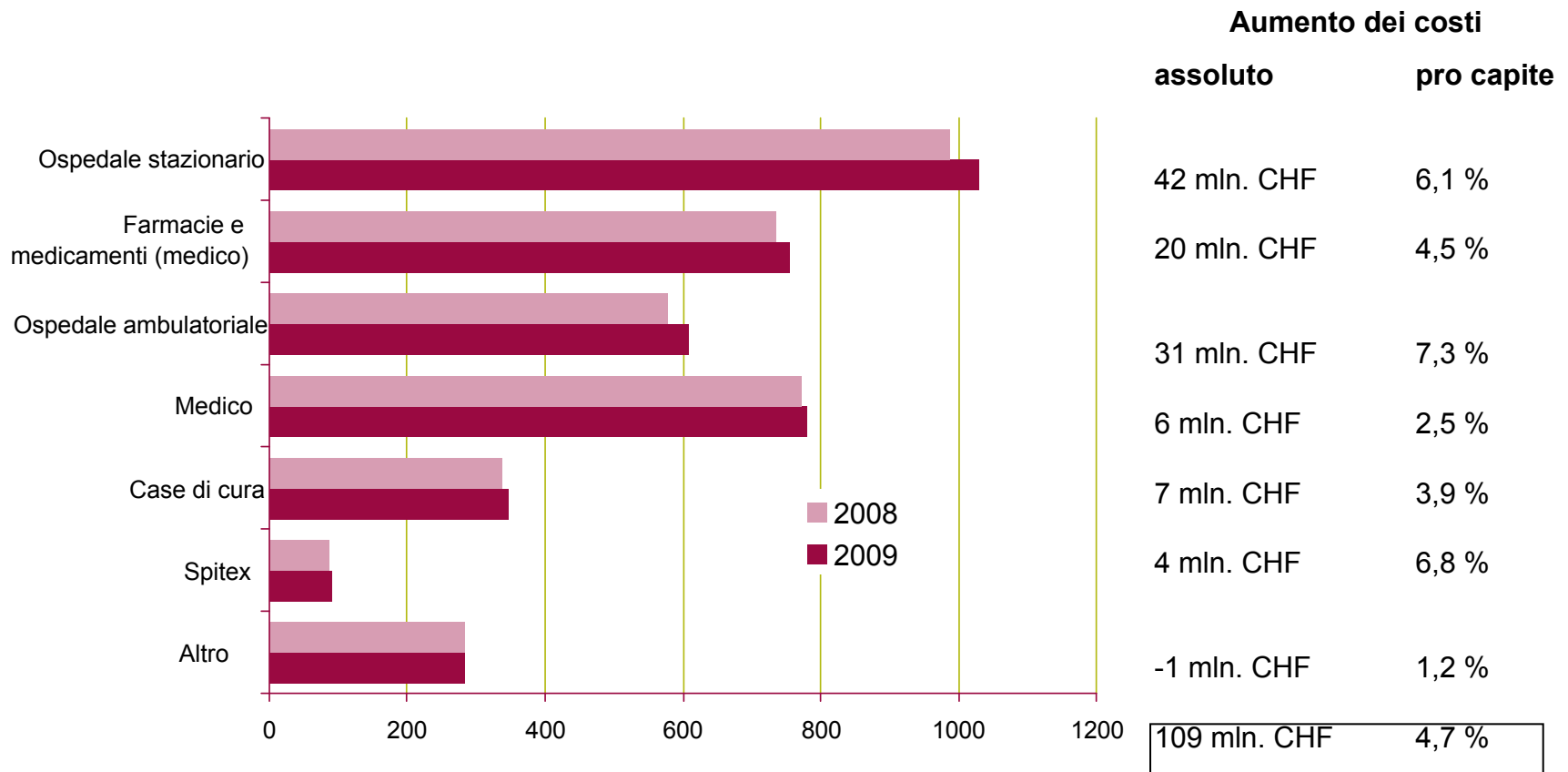
— Deficit a causa dell'assicurazione di base

- Atteso effetto forbice tra spese e ricavi
 - Un aumento del 3% delle prestazioni vs. un aumento dello 0,7% dei premi
- Perdita tecnico-assicurativa di 189 milioni di franchi
- Perdita aziendale di 58 milioni di franchi

+ Forti investimenti di capitale e comparti LCA/LAINF redditizi

- Investimenti di capitale: utile 278 milioni di franchi e una performance dell'11,9%
- Utile non tecnico-assicurativo di 153 milioni di franchi
- Risultati positivi nei comparti LCA e LAINF
- Spese d'esercizio stabili

Continuo aumento dei costi nell'assicurazione di base*



Continuo aumento dei costi nell'assicurazione di base*

Andamento delle tre voci di costo maggiori

- Costi ospedale stazionario +4% (1029 milioni di franchi)
- Costi medici +1% (777 milioni di franchi)
- Costi medicinali +6% (754 milioni di franchi)

Altre voci con un forte aumento

- Costi ospedale ambulatoriale +5% (608 milioni di franchi)
- Costi case di cura +2% (345 milioni di franchi)
- Costi spitex +4% (92 milioni di franchi)

I costi ospedalieri (ambulatoriali e stazionari) e i medicinali hanno l'aumento maggiore.

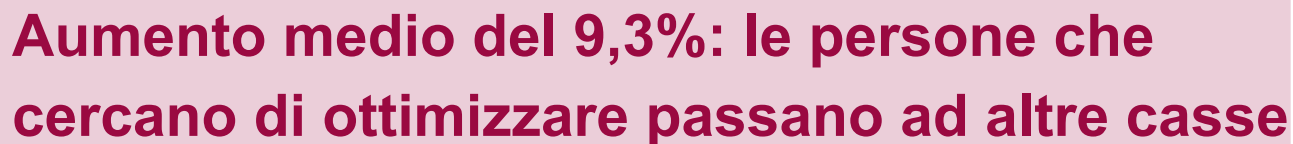
Lotta dei prezzi nell'assicurazione di base: premi inferiori e costi in aumento?

Fino al 2008 il DFI ha forzato artificialmente premi bassi

- Riduzione delle riserve minime: erosione del ricavo di premi
- Cost in aumento: effetto forbice tra spese e ricavi

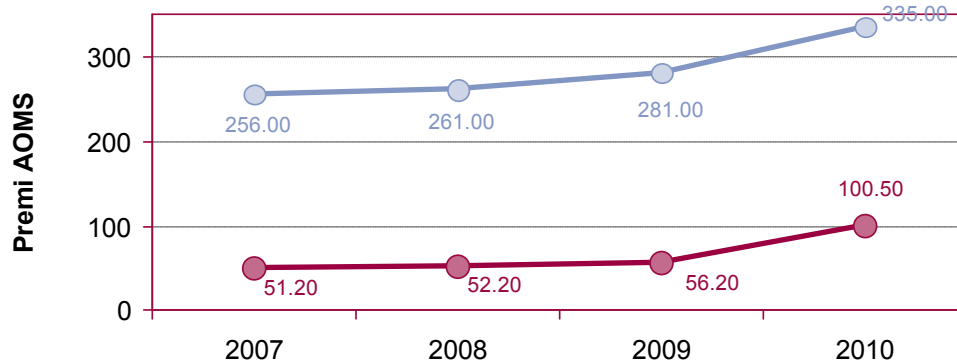
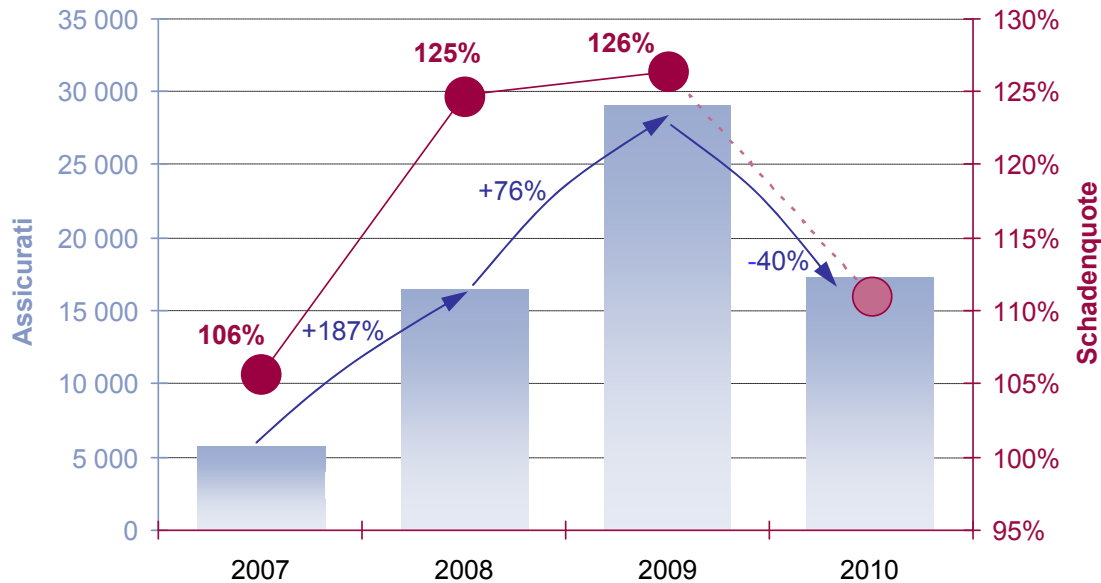
2009: la politica dei premi deve fare i conti con la realtà

- Misure urgenti per i costi: la discussione finisce nel nulla
- Necessità di recupero dei premi è superiore al rincaro annuo
- L'UFSP ci consiglia di aumentare (ancora) di più i premi



Aumento medio del 9,3%: le persone che cercano di ottimizzare passano ad altre casse

Esempio di un andamento degli assicurati (assicurazione di base aerosana Berna)



LCA e LAINF: andamento sano

Assicurazioni integrative (LCA, segmento dei clienti privati)

- Andamento dei costi meno marcato
 - Helsana influisce sulla situazione dei costi con contratti bilaterali (ad es. collaborazioni con ospedali, farmacie con vendita per corrispondenza, ecc.)
 - Underwriting e principio dell'assicurazione

Assicurazione infortuni (LAINF, segmento dei clienti aziendali)

- La liberazione delle tariffe ha movimentato il mercato
 - I clienti beneficiano di varie offerte
 - Gli assicuratori stabiliscono le tariffe nel contrasto tra fatturato e rendimento



Nei comparti LCA e LAINF tutti gli interessati beneficiano di una concorrenza ben regolata

Ulteriore sviluppo dei servizi per le ditte e i clienti privati

Management sanitario aziendale

- Il case management promuove la reintegrazione nell'azienda
 - Maggiore effetto grazie a case manager di Helsana supplementari
- La prevenzione sul posto di lavoro riduce le assenze
 - Da un sondaggio emerge che l'85% dei clienti intende attuare il nostro piano

Preferred partner nell'ambito delle prestazioni

- Approfondimento delle collaborazioni esistenti con gli ospedali
- Aviga: joint venture con Swiss Life nel case management
- Ampliamento della collaborazione con McOptik
- Collaborazione: nuova farmacia con vendita per corrispondenza
 - Fatturato aumentato del 26% in questo canale dal 2007 (48 mln. di franchi)

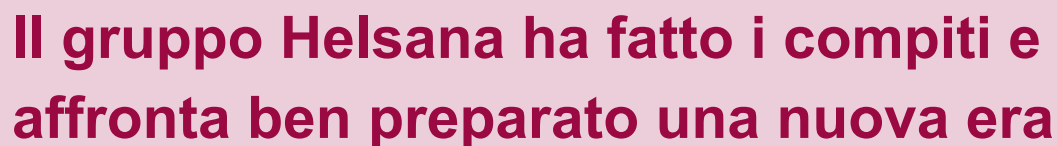
Prospettiva 2010: priorità chiare

Priorità imprenditoriali chiare

- Migliorare ulteriormente la redditività e l'efficienza dei costi
- Rafforzare la posizione di leader del mercato delle assicurazioni di persone
- Nessun aumento dei premi infrannuale

Cambio nella dirigenza e attuazione di una nuova strategia

- Il 1° luglio il nuovo CEO assumerà la sua funzione
- Definizione della strategia per gli anni 2011-2013



Il gruppo Helsana ha fatto i compiti e affronta ben preparato una nuova era