

# Das Geschäftsjahr 2008 im Zeichen eines schwierigen Marktumfelds

Manfred Manser, CEO Helsana-Gruppe

## Geschäftsjahr mit Höhen und Tiefen

---

### **Negativ: Grundversicherung, Kapitalanlagen**

- massiver Verlust in der Grundversicherung, weil Leistungs-Teuerung deutlich über Prämien-Wachstum
- grosser Wertverlust auf den Kapitalanlagen, weil die globale Finanzkrise alle Anlageklassen erfasste

### **Positiv: Finanzkraft, Leaderposition und Innovation**

- Trotz Verlust: Finanziell gesund dank starker Kapitalbasis
- Marktführer Krankenversicherung und Krankentaggeld
  - 1,97 Mio. Privatkunden (1,38 Mio. OKP); 54 000 Firmenkunden
- Partnerkonzept mit 40 führenden Kliniken etabliert

## Die Leistungskosten wachsen viel schneller als die Prämieinnahmen

---

### Hoher Kostenanstieg von 8,3 Prozent

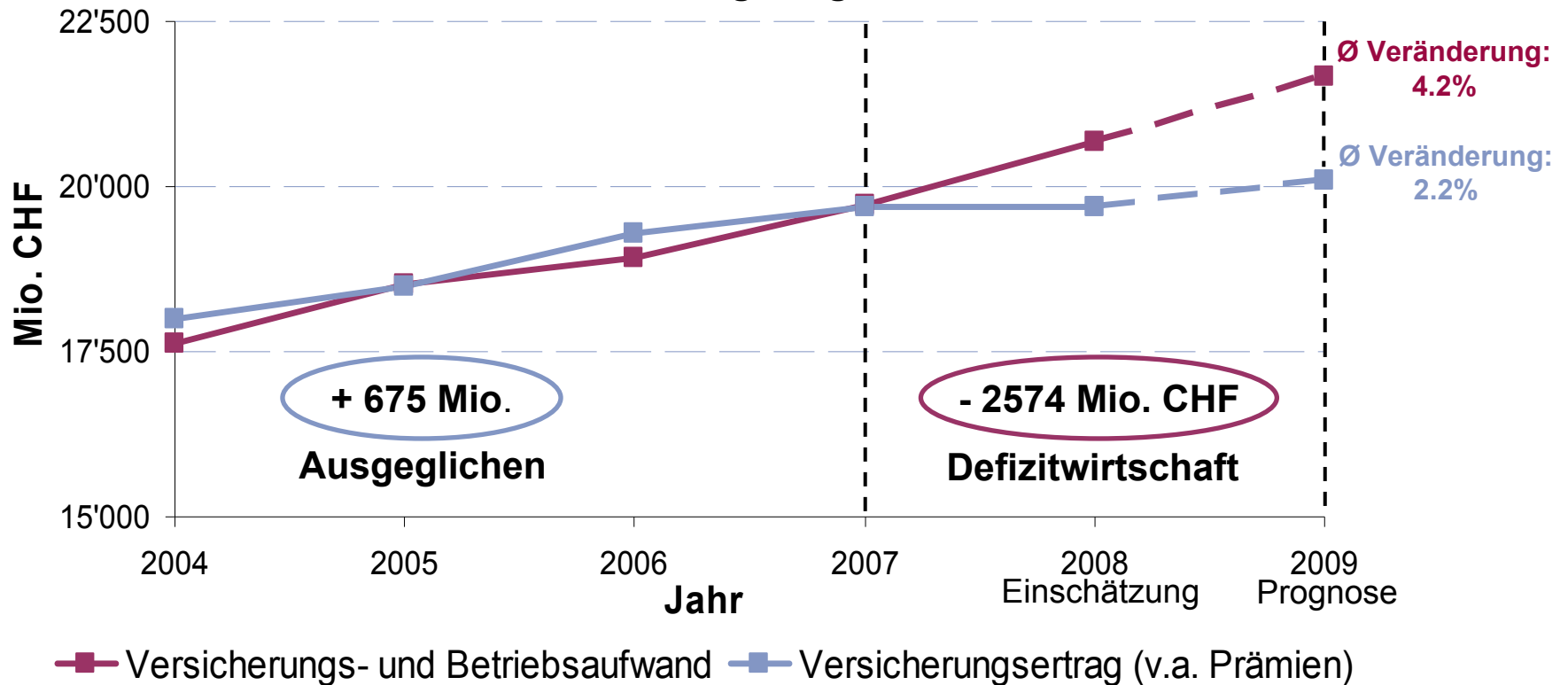
- Starke Zunahme bei den drei grössten Kostenblöcken
  - Spitalkosten stationär + 8 Prozent (CHF 986 Mio.)
  - Arztkosten +10 Prozent (CHF 772 Mio.)
  - Medikamentenkosten +7,5 Prozent (CHF 735 Mio.)
- Starke Zunahme bei weiteren Kostenarten
  - Spitalkosten ambulant +16 Prozent (CHF 577 Mio.)
  - Spitexkosten +12 Prozent (CHF 89 Mio.)

### Moderate Prämienentwicklung von 1,8 Prozent

- Konkurrenzkampf unter den Versicherern
- Politisch verordnete Senkung der Mindestreserven

## Ungesunde Grundversicherung: Schereneffekt bei Aufwand und Ertrag

Kosten- und Prämienentwicklung in der OKP 2004-2007  
sowie Einschätzung Prognose 2008/2009



Quelle: Santésuisse-Arbeitsgruppe

## Zusatzversicherung: Gesunde und positive Entwicklung

---

- Positives Ergebnis ohne Prämien erhöhungen
  - CHF 1,43 Mia. Prämieinnahmen (1,17 Mio. Versicherte)
  - Führende Marktposition gefestigt
  - Helsana ist auch Produktfabrik für Kooperationspartner\*
- Spital-Zusatzversicherungen
  - Hospital Flex: steigender Bedarf – erfreuliche Entwicklung
- Krankenpflege-Zusatzversicherungen
  - Komplementärmedizin: Höhere Qualitätsanforderungen durchgesetzt
  - Prämien auf konstantem Niveau dank striktem Fokus auf Qualität

\* KLUG, Birchmeier, Mels: Krankenversicherer, die nur Grundversicherungen anbieten und Zusatzversicherungen bei Helsana beziehen

## Partnerklinik-Konzept: Erfolgreich lanciert und vor weiterem Ausbau

---

- 40 Partnerkliniken unter Vertrag (59 Standorte)
  - 24 öffentlich-rechtliche Spitäler und 16 Privatkliniken
  - 3 Uni- und 12 Zentrumsspitäler sowie 21 Grundversorger
  - 4 führende Reha-Kliniken runden ausgewogenen Mix ab
- Erste gemeinsame Erfolge im Jahr 2008
  - Verträge für ambulante Reha und Komplexpauschalen
  - Gespräche über neue, innovative Dienstleistungen
  - 1. Preis für Innovation am Swiss Leadership Forum\*
- Weitere Vorhaben in Planung
  - Ziel: Mehr Umsatz unter den Partnern zum gegenseitigen Nutzen

\* Netzwerk von und für Wirtschaftsexponenten zur Förderung Wettbewerbsfähigkeit in der Schweiz ([www.swissleader.ch](http://www.swissleader.ch)).

## Lancierung eigener Aussendienst: Verstärkung der Kundenbindung

---

- Aufbau eigener Aussendienst für Privatkunden
  - Start: 1. Februar mit 50 Kundenbetreuern
  - Schrittweiser Ausbau in 2009 und 2010 geplant
- Verstärkung der persönlichen Betreuung
  - Steigende Komplexität erhöht Anforderung an Beratungsqualität
  - Kundenbindung und Akquisition (Up- und Cross-Selling)
- Erweiterung der Multikanal-Vertriebsstrategie
  - Eigener Aussendienst ergänzt bestehende Vertriebskanäle
  - Filialen und Kundendienst in Call Center bestehen weiter
  - Unabhängige Vermittler bleibt mit Abstand stärkster Vertriebskanal

## Firmenkunden: Mehr Wettbewerb und betriebliches Gesundheitsmanagement

---

- Konkurrenzkampf drückt auf die Margen
  - Krankentaggeld: Preiskampf trotz absehbarem Abschwung
  - Unfall: Tarif-Liberalisierung verschärft Konkurrenzkampf
  - Marktposition dank Innovation und Qualität gehalten
- Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) gewinnt durch 5. IV-Revision an Bedeutung
  - Gestern Absenzmanagement und Case Management
  - Heute BMG: Prävention, Wiedereingliederung und Behandlung
- Gütesiegel für hohe Qualität im Firmenkundensegment
  - EFQM (European Foundation for Quality Management): Auszeichnung "Recognized for Excellence"



## Unternehmerische Prioritäten 2009/2010: Finanzkraft und Leaderrolle festigen

---

- Ertragskraft stärken und Bilanz schützen
  - Sicherheit und Verlässlichkeit für Kunden und Leistungserbringer
  - Sicherheit dank starker Bilanz mit angemessenen Eigenkapitalquoten
- Innovationen weiterentwickeln und umsetzen
  - Fokus auf bevorzugte Partner bei Leistungserbringern
  - Mehr Zusatznutzen für Helsana-Kunden (Private und Firmen)
- Kundenbetreuung und Vertriebsstärke festigen
  - Eigener Aussendienst aufbauen und etablieren
  - Krankenversicherung *maxi.ch*: Lancierung im März 2009

## Politische Prioritäten 2009/2010: System stabilisieren, Kosten eindämmen

---

- Grosse Herausforderungen für die ganze Branche
  - Schereneffekt zwischen Aufwand und Ertrag bedroht das System
  - Volatile Kapitalmärkte engen den Handlungsspielraum ein
- Krankenversicherungs-System wieder stabilisieren
  - Professionelle Solvenz-Aufsicht statt politisch beliebige Quoten
  - Mehr Spielraum für die Tarifpartner, weniger Staatsvorgaben
- Kostensanstieg nachhaltig eindämmen
  - Medikamentenpreise: gescheiterte KVG-Revision neu aufsetzen
  - Mittel/Gegenstände und Labor: BAG muss Senkungen umsetzen
  - Spital ambulant: Landesweiter Taxpunktwert vom maximal 90
  - Spital stationär: Qualitätswettbewerb anstatt Planwirtschaft
  - Mehr Spielraum für innovative Versorgungs- und Versicherungsmodelle