

04.08.2008 – 09:00 Uhr

Helsana: Die Prämien steigen langsamer als die Kosten

Zürich (ots) -

Die Helsana-Gruppe erhöht ihre Prämien in der obligatorischen Grundversicherung 2009 um durchschnittlich 3,9 Prozent. Schweizweit steigende Gesundheitskosten sowie rückläufige Kapitalerträge reduzieren den Spielraum der diesjährigen Prämienrunde. Dank ihren unterschiedlichen Angebotsmarken gehört die Helsana-Gruppe aber weiterhin in der Mehrzahl der Regionen, die 90 Prozent der Bevölkerung abdecken, zu den drei günstigsten Anbietern im Markt. In der Zusatzversicherung bleiben die Prämien für die meisten Kunden zum dritten Mal in Folge unverändert.

Laut der Konjunkturforschungsstelle (KOF) der ETH Zürich überschreiten die Gesundheitskosten in der Schweiz nächstes Jahr erstmals die 60-Milliarden-Franken-Grenze. Ein Drittel davon entfallen auf die obligatorische Krankenpflegeversicherung. Das KOF rechnet für 2008 im Gesundheitswesen mit einer Teuerung von 4 Prozent. Für 2009 prognostiziert es 4,2 Prozent.

Das Bundesamt für Gesundheit rechnet nächstes Jahr mit derselben Teuerung und erwartet für das laufende Jahr eine Kostenzunahme von 4,6 Prozent. Berechnungen von santésuisse, dem Branchenverband der Krankenversicherer, ergaben für 2007 eine Verdoppelung des Kostenanstiegs auf 4,7 Prozent. Nach dem Ausnahmejahr 2006 steigen die Gesundheitskosten somit wieder auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts.

Sicherheit dank finanzieller Stabilität

Die steigenden Gesundheitskosten schlagen wieder stärker auf die Krankenversicherungsprämien durch. Nach zwei Jahren mit unterdurchschnittlichen Erhöhungen hebt die Helsana-Gruppe ihre Prämien nächstes Jahr um durchschnittlich 3,9 Prozent an.

Dass die Prämienerrhöhung insgesamt unter der prognostizierten Teuerung bleibt, liegt am guten Geschäftsverlauf der Vorjahre. Die damals gebildeten Rückstellungen vermögen die Prämienentwicklung nach wie vor zu dämpfen - im Gegensatz zu den Kapitalerträgen, die in den letzten zwei Jahren ebenfalls stark zur Dämpfung der Prämien beigetragen haben.

Im laufenden Jahr zeigt sich der Kapitalmarkt jedoch von seiner unfreundlicheren Seite, was den Gestaltungsspielraum auf der Prämienseite einengt. Im aktuellen Umfeld erhöht sich der Druck, das Versicherungsgeschäft rentabel zu führen und so die finanzielle Stabilität zu wahren, die den Patienten und Leistungserbringern langfristige Sicherheit gibt.

Investition in dauerhafte Kundenbeziehung

Auch im Zusatzversicherungsbereich investiert die Helsana-Gruppe stark in dauerhafte Kundenbeziehungen. Neben bestehenden Vergünstigungen für Drei- und Fünfjahresverträge gewährt Helsana neu zusätzliche Rabatte bei ausgewählten Krankenpflege- und

Spitalzusatzversicherungen. Bei Abschluss eines Dreijahresvertrages schenkt Helsana fürs erste Jahr die halbe Prämie und bei einem Fünfjahresvertrag sogar die ganze Prämie.

Die Helsana-Zusatzversicherungen werden von unabhängigen Versicherungsexperten seit Jahren mit dem Prädikat "sehr gut" bewertet. Zum dritten Mal in Folge bleiben die Prämien in diesem Bereich für die meisten Kunden stabil. Eine selektive Anpassung erfolgt nur bei vereinzelten Spitalzusatzversicherungen.

Parallel dazu arbeitet Helsana für ihre Kunden am Ausbau ihres Angebotes an Zusatzversicherungen. Dies im Zusammenhang mit dem Netzwerk von 50 Partnerkliniken in der Schweiz, mit denen das Unternehmen eine engere Zusammenarbeit vereinbart hat (Medienmitteilung vom 11. Juli 2008).

Kunden profitieren von starken Helsana-Partnern

Bevorzugte Partnerschaften gewinnen in der Geschäftspolitik von Helsana zunehmend an Bedeutung. Damit will das Unternehmen ihren Kunden Zugang zu qualitativ hochstehenden Gesundheitsdienstleistungen zu attraktiven Preisen verschaffen. Die exklusive Zusammenarbeit mit McOptik für einen deutlich günstigeren Bezug von Sehhilfen (seit November 2007) oder mit Vedis für deutlich günstigere Augenlasereingriffe (seit April 2008) unterstreichen diese Bemühungen. Darüber hinaus arbeitet die Helsana-Gruppe eng mit verschiedenen Versandapotheken zusammen (Zur Rose, Mediservice, pharmadirect.ch), weshalb auch Medikamente günstiger erhältlich sind.

Prämienrechner auf den Websites

Die einzelnen Prämien pro Marke, Region und Produkt werden in der ersten Augushälfte auf den Websites der jeweiligen Marken aufgeschaltet. Auf dem Web kann auch die individuelle Prämie berechnet werden.

In der Mehrzahl der Prämienregionen, die insgesamt 90 Prozent der Schweizer Bevölkerung abdecken, wird die Helsana-Gruppe dank ihren verschiedenen Angebotsmarken unter den drei günstigsten Anbietern figurieren. Auf den jeweiligen Websites erfährt man auch mehr über die Helsana-Partnerschaften und wie sich die Krankenversicherungsprämien optimieren lassen.

Die Helsana-Gruppe

Die Helsana-Gruppe ist mit 1,96 Millionen Versicherten und Prämieinnahmen von 5,34 Milliarden Franken der führende Schweizer Krankenversicherer. Sie versichert Menschen gegen die Folgen von Krankheit und Unfall sowie bei Mutterschaft und im Alter. Das Angebot richtet sich an Privatkunden (Einzelpersonen und Familien) und Firmenkunden (Unternehmen und Verbände). Zur Helsana-Gruppe gehören die Krankenversicherer Helsana, Progrès, sansan, avanex und aerosana. Details: www.helsana.ch

Kontakt:

Helsana
Medienstelle

Tel.: +41/43/340'12'12

Fax: +41/43/340'02'10

E-Mail: media.relations@helsana.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100004725/100566893> abgerufen werden.