

Un exercice 2009 aux fortunes diverses

Manfred Manser, CEO du Groupe Helsana

Un exercice aux fortunes diverses

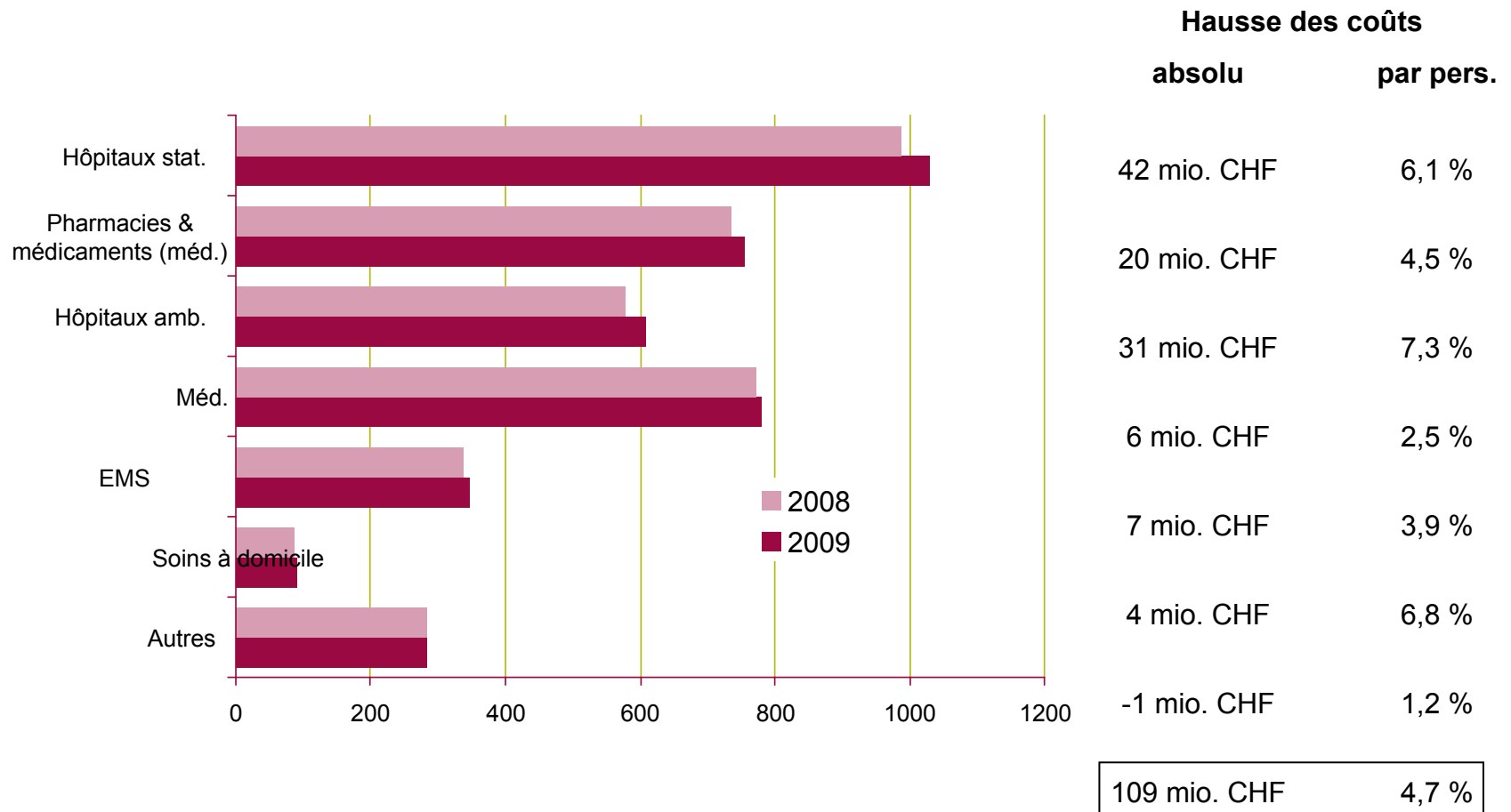
Déficit dû à l'assurance de base

- Effet de ciseau entre les charges et les recettes
 - Hausse des prestations de 3 % <-> augmentation des primes de 0,7 %
- Perte actuarielle de 189 millions de francs
- Résultat d'entreprise de –58 millions de francs

Solidité des placements de capitaux et LCA/LAA rentables

- Placements de capitaux: bénéfice de 278 millions de francs et Performance de 11,9 pour cent
- Bénéfice non actuariel de 153 millions de francs
- Résultats positifs dans les domaines LCA et LAA
- Charges d'exploitation stables

Augmentation effrénée des coûts dans l'assurance de base*



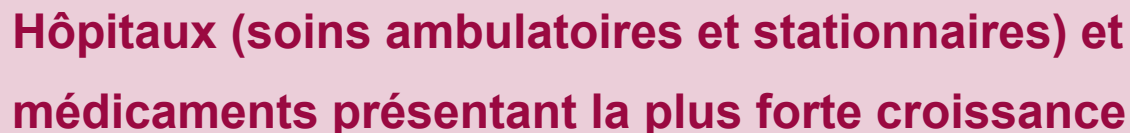
Augmentation effrénée des coûts dans l'assurance de base*

Évolution des trois principaux postes de frais

- Soins hospitaliers stationnaires: +4 pour cent (1029 millions de francs)
- Soins médicaux: +1 pour cent (777 millions de francs)
- Médicaments: +6 pour cent (754 millions de francs)

Autres types de coûts présentant une forte augmentation

- Soins hospitaliers ambulatoires: +5 pour cent (608 millions de francs)
- EMS: +2 pour cent (345 millions de francs)
- Services d'aide et de soins à domicile: +4 pour cent (92 millions de francs)



Hôpitaux (soins ambulatoires et stationnaires) et médicaments présentant la plus forte croissance

Lutte des prix dans l'assurance de base: coûts en augmentation, primes à la baisse?

Jusqu'en 2008, le DFI a maintenu les primes à un niveau artificiellement bas

- Baisse des réserves minimales: érosion des recettes de primes
- Coûts en augmentation: effet de ciseau entre les charges et les recettes

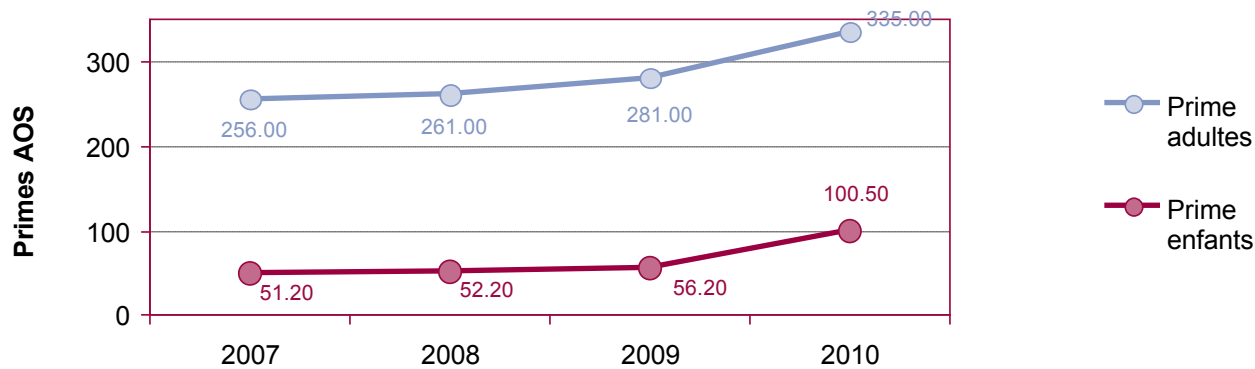
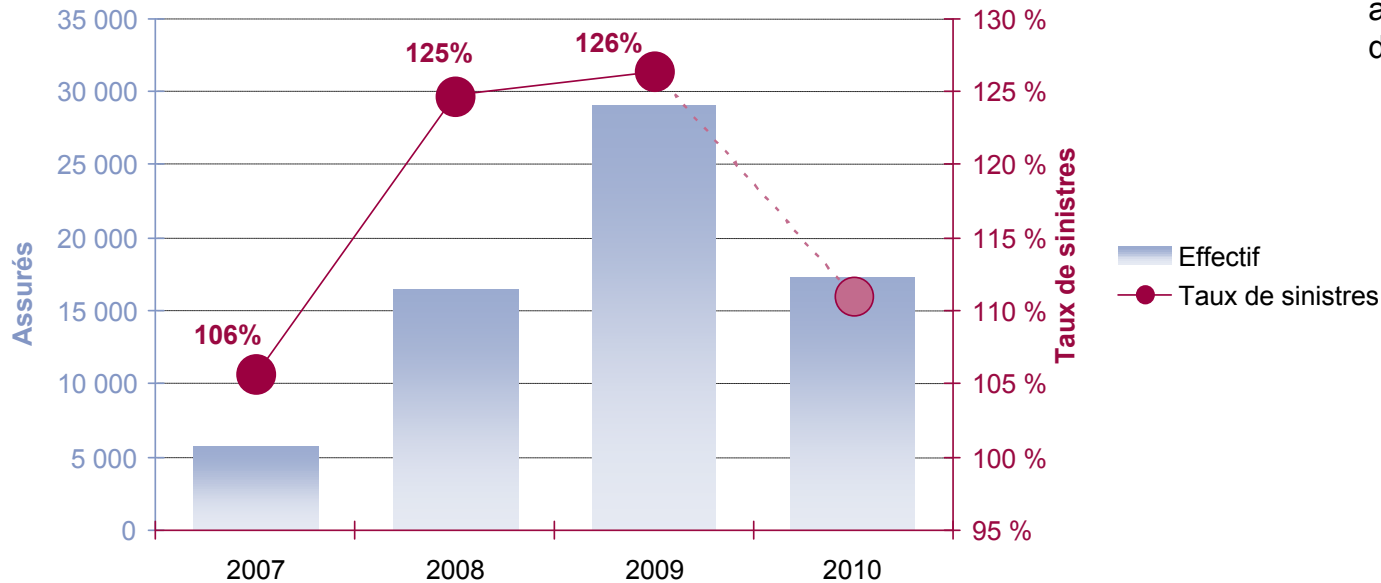
2009: la politique des primes rattrapée par la réalité

- Mesures urgentes pour endiguer les coûts: enlisement de la discussion
- Retard à rattraper en matière de primes plus important que le renchérissement annuel
- L'OFSP nous recommande d'augmenter les primes de manière (encore) plus drastique

Augmentation moyenne de 9,3 %:

fuite des assurés vers d'autres caisses

Exemple d'évolution du portefeuille (assurance de base, aerosana, Berne)



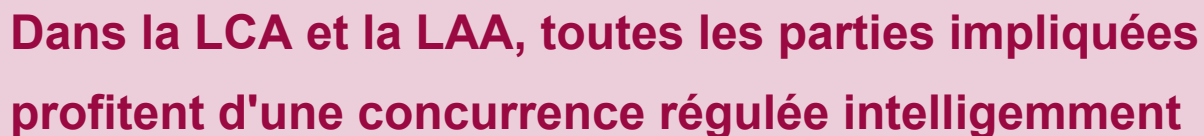
LCA et LAA: une saine évolution

Assurances complémentaires (LCA, segment clientèle privée)

- Hausse des coûts moins marquée
 - Helsana influe sur les coûts par le biais de contrats bilatéraux (p. ex. partenariats hospitaliers, pharmacies de vente par correspondance, etc.)
 - Underwriting, resp. principe d'assurance

Assurance-accidents (LAA, segment clientèle entreprises)

- La libéralisation des tarifs a créé davantage de mouvement sur le marché
 - Les clients bénéficient de différentes offres de prix/prestations
 - Les assureurs établissent leur tarification en étant tiraillés entre chiffre d'affaires et rendement



Dans la LCA et la LAA, toutes les parties impliquées profitent d'une concurrence régulée intelligemment

Développement de services pour les entreprises et les clients privés

Gestion de la santé en entreprise

- Le Case Management favorise la réinsertion dans l'entreprise
 - Effets renforcés grâce aux case managers d'Helsana supplémentaires
- La prévention sur le lieu de travail contribue à réduire les absences
 - Selon un sondage, 85 % des clients souhaitent mettre en œuvre notre concept

Partenariats privilégiés dans le domaine des prestations

- Renforcement des partenariats hospitaliers existants
- Aviga: joint venture avec Swiss Life en matière de Case Management
- Intensification de la collaboration avec McOptic
- Lancement d'une coopération avec une nouvelle pharmacie de vente par correspondance
 - Augmentation du chiffre d'affaires de 26 % dans ce canal depuis 2007 (48 millions de francs)


Perspectives 2010: des priorités claires

Priorités claires pour l'entreprise

- Continuer à améliorer la rentabilité et l'économicité
- Consolider la position de leader sur le marché des assureurs de personnes
- Pas d'augmentations de primes en cours d'année

Mettre en place le changement de direction et le projet stratégique

- Le 1^{er} juillet 2010, le nouveau CEO prendra le relais
- Définition de l'orientation stratégique pour 2011 à 2013



**Le Groupe Helsana a rempli sa fonction
et entame une nouvelle ère en étant bien préparé**