

Wachstum und Innovation: die entscheidenden Faktoren für den Geschäftserfolg 2007

Manfred Manser, CEO Helsana-Gruppe

Helsana-Gruppe: Erfolgreiches 2007

Kennzahlen und Gesamtübersicht

- **Prämien CHF 5,339 Mia. (Vorjahr 5,210 Mia.)**
Privatkunden CHF 4'712 Mio. – Firmenkunden CHF 614 Mio.
- **Combined Ratio 99,3% (Vorjahr 97,7%)**
Privatkunden 99,3% – Firmenkunden 99,5%
- **Unternehmensergebnis CHF 95 Mio. (Vorjahr 114 Mio.)**

Leaderrolle im Privat- und Firmenkundensegment gefestigt

- Die Helsana-Gruppe versichert 1,96 Mio. Kundinnen und Kunden
- 1,37 Mio. Privatpersonen in der Grundversicherung
- 52'500 Firmen und Verbände mit über 700'000 Versicherten (Taggeld und Unfall)

Marktleader mit stärkstem Wachstum

Privatkundenbereich: Obligatorische Grundversicherung nach KVG, Stand per 1.1.2008

Versichertenbestand per 1.1.2008¹⁾

Veränderung¹⁾

	Versichertenbestand per 1.1.2008 ¹⁾	Veränderung ¹⁾
Helsana	1 371	41
CSS	inkl. Intras 1 341	1
G. Mutuel	870	34
Sanitas	inkl. Wincare 620 (Vorjahr?)	k. A.
Swica	600	8
Concordia	554	0
Visana	466	20
Assura	393	13
KPT	305	0

- Helsana-Gruppe dank starker Vertriebsleistung weiterhin führend
- Managed Care-Modelle erfreuen sich steigender Beliebtheit (+29%)

1) In Tausend; Quelle: SonntagsBlick/Comparis-Studie vom 6. Januar 2008 (Helsana-Zahlen definitiv; Zahlen der Konkurrenz provisorisch)

Zusatzversicherung – Aufwärtstrend hält an

Privatkundenbereich: Zusatzversicherungen nach VVG, Stand per 1.1.2008

- **1,18 Mio. Versicherte mit Zusatzversicherung**
 - Führende Position auch in der Zusatzversicherung ausgebaut
 - Marke Helsana als Produktfabrik für eigene Gruppenmarken und Dritte¹⁾
- **Spital-Zusatzversicherung**
 - grosse Kundenzufriedenheit und weiterhin positiver Trend
- **Komplementär-Zusatzversicherung**
 - Helsana-Gruppe mit breitem Leistungsumfang im Markt
 - Fokus auf Qualität und Kosten-Nutzen zahlt sich aus und wird fortgesetzt

1) KLUG, Birchmeier, Mels: Krankenversicherer, die nur Grundversicherungen anbieten und Zusatzversicherungen bei Helsana beziehen

Gesundheitsmanagement und Innovation

Firmenkundenbereich: Krankentaggeld (nach KVG und VVG) sowie Unfall (UVG)

- **Umsetzung der 5. IV-Revision in vollem Gang**
 - aktive Rolle von Helsana als Drehscheibe zwischen IV und Arbeitgebern
 - Früherkennung: entscheidender Triage-Faktor zur Vermeidung von Invalidität
 - KTG-Versicherer als eingespielte Triagestelle an vorderster Front tätig

- **Vom betrieblichen Absenz- zum Gesundheitsmanagement**
 - Erweiterung der Dienstleistungen im Schaden- bzw. Case Management
 - Ziel von Gesundheitsmanagement: Absenzen am Arbeitsplatz vermeiden
 - Arbeitgeber für Gesundheitsmanagements sensibilisieren und gewinnen
 - Win-Win-Win für alle Parteien – für Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Versicherer

- **Innovatives Produkt für risikofähige Grosskunden**
 - Helsana Business Salary XL: eine neu- und einzigartige Taggeldversicherung
 - Risiko zum Teil beim Kunden, aber gleichzeitig vereinfachte Schadenabwicklung

Prävention und Preisbildung fördern

Eigenverantwortung der Versicherten stärken und Zusammenarbeit mit bevorzugten Leistungserbringern ausbauen

- **Anreize für Prävention der Versicherten erhöhen**
 - Wer etwas für seine Gesundheit tut, sollte weniger Prämien bezahlen
- **Managed Care-Modelle gewinnen weiter an Bedeutung**
 - Jeder vierte Helsana-Kunde hat Alternativ-Versicherung (Telmed, HAV, HMO)
 - Fazit: Managed Care-Modelle entwickeln sich auch ohne staatliche Vorschriften
- **Zusammenarbeit mit bevorzugten Gesundheitspartnern**
 - Helsana setzt Einkaufsmacht zugunsten ihrer Kundinnen und Kunden ein
 - Partnerschaften beeinflussen Preise bei Medikamenten, Hilfsmitteln und Therapien
- **Ziel von Helsana: gute Qualität zu günstigen Preisen**
 - Helsana ist mehr als eine Zahlstelle für Arzt-, Spital- und Medikamentenrechnungen

Bilaterale Verträge mit 30 wichtigen Kliniken

Key Clinic Management: Helsana investiert in eine engere Zusammenarbeit mit Schweizer Top-Kliniken

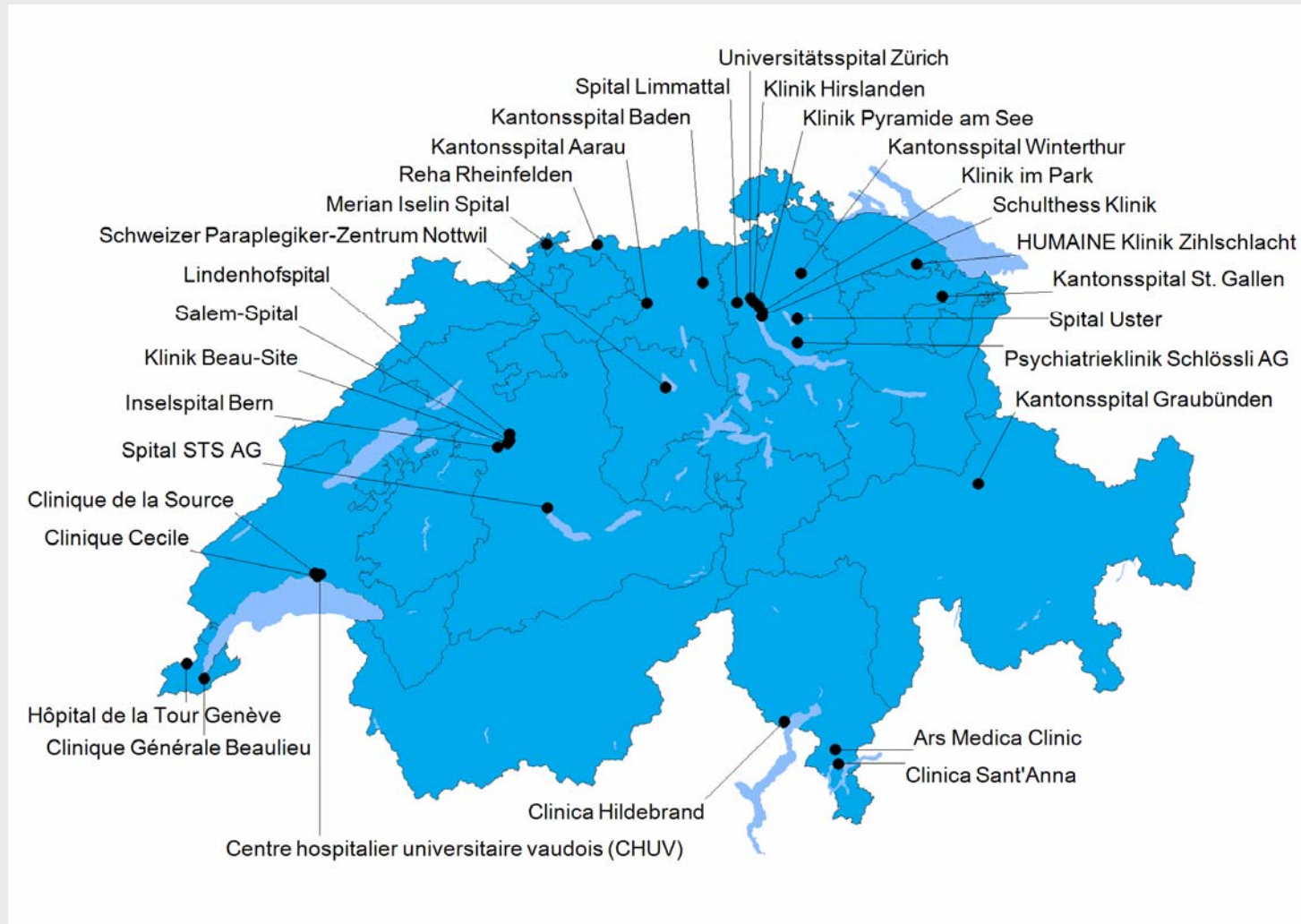
- **50 Kliniken erbringen 66% der Spitalleistungen für Helsana**
 - Dank Leistungsumfang und Qualität sind diese Kliniken bevorzugte Partner
 - Helsana will diese Partnerschaft langfristig verstärken – zum gegenseitigen Nutzen

- **Bilaterale Verträge fördern eine engere Zusammenarbeit**
 - Die eigenen Ressourcen gezielt auf die Bedürfnisse des Partners ausrichten
 - Key Account Manager auf beiden Seiten erleichtern die Zusammenarbeit
 - Vereinfachung administrativer Abläufe – unsere gemeinsamen Kunden profitieren
 - einheitliches Kundenverständnis – Basis für gemeinsame Dienstleistungen/Produkte

- **Preis-Leistung und Versorgungsqualität stehen im Zentrum**
 - Für Helsana müssen Preis-Leistungsverhältnis und Leistungsangebot stimmen
 - Partnerklinik muss ins Gesamtportfolio von Helsana passen (breite Abdeckung)
 - Die Qualität der Zusammenarbeit mit Helsana und des Klinikangebots entscheiden

Die 30 Partnerkliniken auf einen Blick

Helsana investiert in eine engere Zusammenarbeit mit wichtigen Schweizer Kliniken



Helsana-Gruppe 2008: Leaderrolle weiter festigen

- **Solides Fundament für gesundes Wachstum**
 - Finanzielle Stärke der Gruppe – Sicherheit für die Versicherten
- **Engagement für Innovation und Wettbewerb**
 - Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern – zum Vorteile der Versicherten
- **Mitgestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen**
 - Beteiligung an der öffentliche Meinungsbildung – im Interesse der Versicherten