

# 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 1.1.2008<sup>1)</sup>

## Veränderung<sup>1)</sup>

	Versichertenbestand per 1.1.2008 <sup>1)</sup>	Veränderung <sup>1)</sup>
<b>Helsana</b>	<b>1 371</b>	<b>41</b>
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 Dritte<sup>1)</sup>
- **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

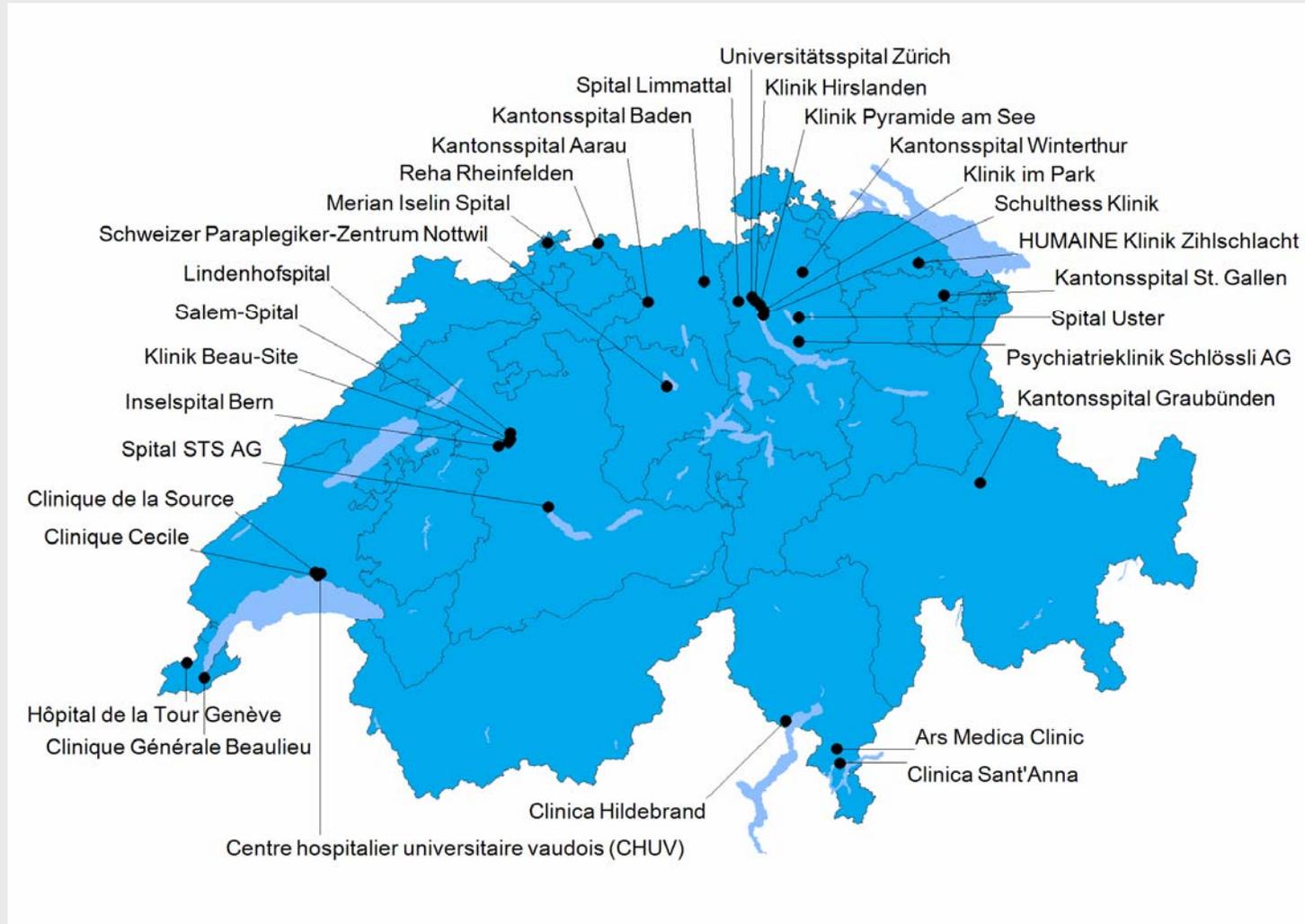
# Bilaterale Verträge mit 30 wichtigen Kliniken

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