

10.02.2010 - 09:47 Uhr

CONCORDIA bénéficie de la confiance d'un nombre croissant de clients

Lucerne (ots) -

En 2009, CONCORDIA a pu élargir son portefeuille de clients grâce à un excellent service et des modèles d'assurance attrayants. Malgré la forte concurrence des caisses bon marché, CONCORDIA a acquis 12'000 nouveaux clients nets dans l'assurance de base. La bonne situation des réserves, mais aussi une gestion interne rigoureuse des coûts permettent d'être confiant pour l'exercice 2010. CONCORDIA reste un partenaire fiable.

12'000 nouveaux clients nets dans l'assurance de base

Malgré la forte concurrence des caisses bon marché, CONCORDIA a pu acquérir plus de 12'000 nouveaux clients nets dans l'assurance obligatoire des soins. Ce succès est dû non seulement à l'excellent service, mais aussi à la stratégie systématique de soins gérés de CONCORDIA. C'est ainsi que déjà plus de 60 % de tous les clients CONCORDIA ont opté pour myDoc assurance médecin de famille et bénéficient donc, en plus de soins médicaux de base hors pair, d'un rabais sur les primes d'environ 15 % dans l'assurance de base. CONCORDIA prévoit déjà d'introduire sur le marché un autre modèle d'assurance de base innovant dès le printemps 2010.

Le Managed Care remporte plus de succès que les caisses bon marché

CONCORDIA poursuit une stratégie systématique de soins gérés qui répercute sur les clients de réelles réductions de coûts en matière de prestations. La création de caisses bon marché, qui favorise la désolidarisation entre assurés et qui n'engendre donc des avantages de prix que pour certains groupes de clients, ne constitue pas un objectif stratégique de CONCORDIA. En 2009, CONCORDIA a pu conquérir plus de 10'000 clients nets venant des caisses bon marché. Cela montre bien que la stratégie de soins gérés de CONCORDIA s'avère à long terme plus fructueuse qu'une stratégie opportuniste de caisse bon marché. Déjà plus des deux tiers des assurés CONCORDIA ont choisi un modèle alternatif d'assurance de base, c'est-à-dire un modèle de soins gérés.

Les clients CONCORDIA sont plus fidèles

Les modèles d'assurance alternatifs ne contribuent pas seulement à la réduction des coûts; ils renforcent aussi la fidélité de la clientèle. Chez d'autres assureurs-maladie comparables, le taux de résiliation relatif à l'effectif des assurés est nettement plus élevé que chez CONCORDIA et atteint plus de 10 %. La stratégie de soins gérés permet incontestablement à CONCORDIA de mieux fidéliser ses clients et de maintenir le taux de résiliation relatif à l'effectif des assurés bien en deçà de 10 %.

CONCORDIA est sûre à long terme

Les réserves de l'assurance obligatoire des soins s'élevaient au 31.12.2009 à un bon 17 % des primes. Ce taux est largement supérieur aux exigences légales minimales et à celui de la plupart des assureurs-maladie. Les bons résultats financiers de l'année 2009 ont été mis à profit pour constituer d'autres réserves de fluctuation de valeur pour les placements de capitaux. Ces réserves de fluctuation de valeur représentent désormais environ 15 % des placements de capitaux. Elles permettent à CONCORDIA de continuer à fixer les primes indépendamment des évolutions enregistrées sur les marchés financiers.

La sécurité financière profite aux clients

En 2010 également, les assurés de CONCORDIA pourront continuer à bénéficier de la solide situation financière de leur assureur-maladie. Bien que les coûts des prestations continueront à augmenter cette année, CONCORDIA restera un partenaire sûr et pourra renoncer à des augmentations de primes en cours d'année.

Profil en bref de CONCORDIA

CONCORDIA compte 682'000 assurés. Avec un volume annuel de primes d'environ CHF 1,9 milliard, CONCORDIA est l'un des plus grands assureurs-maladie de Suisse et se positionne comme leader hautement compétent en matière de sécurité financière. CONCORDIA s'est spécialisée dans l'assurance des familles. Avec son réseau national de plus de 300 agences, elle est sensiblement plus proche des clients.

Contact:

Mark Glutz

E-Mail: medienanfragen@concordia.ch

CONCORDIA

Bundesplatz 15

Case postale

6002 Lucerne

Tél.: +41/41/228'01'11

Fax: +41/41/228'01'41

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100004587/100597937> abgerufen werden.