



Finanzielle Sicherheit oder Luxus?

09.03.2022 • Infosantésuisse / Magazin der Krankenversicherer

Zusatzversicherung Finanzielle Sicherheit oder Luxusprodukt? Der Bedarf an Zusatzversicherungen ist sehr individuell. Ältere Menschen befürworten Spitalzusatzversicherungen, junge Gesunde interessieren sich eher für Präventions- und Lifestyle-Produkte. Was ist der aktuelle Trend? Die Krankenkassen boten sich dem Frage-Antwort-Spiel an. Dr. Thomas J. Grichting > Private oder halbprivate Zusatzversicherungen bleiben attraktiv, da 2,4 Millionen Menschen eine haben.

Wir haben 1000 Versicherte befragt und 66 % bejahten, dass die freie Spitalwahl der Hauptgrund für den Abschluss einer Zusatzversicherung sei; für 60 % ist die freie Arztwahl das Hauptargument. 80 % finden das Preis-Leistungs-Verhältnis ihrer Spitalzusatzversicherung sehr gut oder gut. Im Hinblick auf die freie Arztwahl ist die Verfügbarkeit von erfahrenen Ärzten ein großer Vorteil, höhere Qualifikationen und Erfahrungen gewinnen an Bedeutung. Ein weiteres zentrales Element ist die Sicherstellung der Nachsorge durch die zugelassenen Ärzte. Die ambulante Versorgung wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen und wir müssen Lösungen dafür finden.

Mit der Privatklinikgruppe Swiss Medical Network haben wir eine Vereinbarung abgeschlossen, die den Grundsätzen des Schweizerischen Versicherungsverbandes entspricht und die Transparenz, Leistungsdefinition und Kontrolle verbessert. Félix Waldmeier > Die Attraktivität von Zusatzversicherungen hat abgenommen, Vertragsabschlüsse sind schwieriger geworden. Sie stellen einen gewissen Luxus dar und hängen in vielerlei Hinsicht von der persönlichen Situation ab. Die durch die Privat- oder Halbprivatversicherung garantierte freie Wahl bringt einen echten Vorteil, weil man ohne Zusatzversicherung keinen Zugang zu bestimmten Fachärzten hat. Leider werden diese Krankenhauszusatzversicherungen oft erst dann abgeschlossen, wenn ein Schaden wahrscheinlich oder bereits eingetreten ist.

Abgesehen von Frauen mit Kinderwunsch interessieren sich junge Menschen zwischen 25 und 30 Jahren wenig dafür. Diese Altersgruppe bevorzugt kleine,

Infosantésuisse
9.3.2022/1

preiswerte Nahrungsergänzungsmittel. > Remo Camenisch > Zusatzversicherungen sind attraktiv, wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Unsere eigenen Produkte werden von unseren Versicherten geschätzt und bieten neben der Grundversicherung zahlreiche Vorteile, wie zum Beispiel für Rettungs- und Transportkosten, für die Beteiligung an Brillengläsern oder für Zahnzusatzkosten. Bei uns sind private Krankenhauszusatzversicherungen wegen zu hoher Prämien weniger gefragt als unsere eigenen Produkte mit umfassenderen Leistungen.

Régula Meier > Wir sehen einen Rückgang der Attraktivität von Zusatzversicherungen. So vertraut die ältere Generation überproportional auf die klassische Spitalzusatzversicherung. Dagegen sind ambulante Produkte wie Zahnzusatzversicherungen bei werdenden Eltern besonders beliebt. Ambulante Versicherungsprodukte werden zunehmend als Konsumgüter wahrgenommen, die Zahlungsbereitschaft und die Kaufkraft der Interessenten sinken. Auch regulatorische Auflagen erschweren Innovationen in der Zusatzversicherung.

Der Fokus liegt auf der Deckung von Leistungslücken. Aber es werden immer mehr Produkte entwickelt, die den Luxus betonen und neue Bedürfnisse berücksichtigen. Immer mehr Bedürfnisse werden (noch) nicht abgedeckt und einige Produkte berücksichtigen die neuen Realitäten nicht mehr vollständig. Darüber hinaus werden Personalisierung und individuelle Verfügbarkeit von Versicherungen für Kunden immer wichtiger. Silvia Schnidrig > Die Zusatzversicherung hat nichts von ihrer Attraktivität verloren.

Die Grundversicherung bietet einen erschöpfenden Leistungskatalog, doch für gewisse Leistungen ist eine Zusatzversicherung unerlässlich – in der Schweiz und insbesondere im Ausland. Die Zusatzversicherungen von Swica sind umfassend und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Ob Beiträge zur Gesundheitsförderung und Prävention, freie Krankenhauswahl oder Auslandsschutz, das Angebot ist überaus breit gefächert. Wir empfehlen eine persönliche Beratung, denn nicht alle Versicherungen sind sinnvoll. Doch die richtige Versicherung ist in der entsprechenden Situation äußerst wertvoll.

Versicherungen, die Prävention und Gesundheitsförderung fördern, haben einen hohen Stellenwert. Kunden sind bereit, daran teilzunehmen, weil sie im Gegenzug großzügige Beiträge für gesundheitsfördernde Leistungen erhalten, wie zum Beispiel eine m éæsOTiwaeits 'rüttrttaansts Fitness-Mitgliedschaft. Auch die Krankenhausversicherung ist sehr beliebt. Menschen, die eine Behandlung oder Operation benötigen, möchten möglichst viel Entscheidungsfreiheit haben. Wir sehen einen Trend zu flexiblen Produkten.

Tarifverhandlungen zwischen Komplementärversicherern und Spitälern sind komplex. Swica strebt nach wie vor eine partnerschaftliche, faire und lösungsorientierte Zusammenarbeit mit Leistungserbringern an. Nikolai Dittli > Zusatzversicherungen sind weit verbreitet, nur 10 bis 20 % der Versicherten haben sie nicht. Die Beliebtheit verschiedener Produkte hängt von den Bedürfnissen der Kunden ab. Bei Concordia beträgt der Anteil der Versicherungsnehmer mit Zusatzversicherung je nach Produkt bis zu 85 %.

Unsere Zusatzversicherungen zeichnen sich durch eine hohe Servicequalität und ein übersichtliches und aufeinander abgestimmtes Produktportfolio aus. Darüber hinaus bieten wir ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis, insbesondere für Familien, aber nicht nur. Die Nachfrage nach Spitalzusatzversicherungen ist

Infosante'suisse
9.3.2022/2

ungebrochen hoch. Darüber hinaus wird Prävention als wichtig erachtet und der Wunsch nach mehr Flexibilität nimmt zu. Die Zusammenarbeit mit Dienstleistern ist gut und partnerschaftlich.

Problematisch ist die Bewertung der Zusatzleistungen und das Verständnis der stationären Zusatztarife. Dienstleister, hauptsächlich private, weigern sich manchmal, ihre Preise mit den tatsächlich erbrachten Zusatzleistungen zu vergleichen, was bestimmte Preisforderungen für Zusatzleistungen völlig unverständlich macht. Es bedarf noch Überzeugungsarbeit, damit Leistungserbringer ihr Leistungsverständnis aufgeben und für Patienten nachvollziehbare und faire Preise festlegen. Bruno Peter > Die Zusatzversicherung ist nach wie vor beliebt und wird oft als Standardpaket mit der Grundversicherung abgeschlossen. Zahnzusatzversicherungen für Kinder sind sehr gefragt.

Der Vorteil von Zusatzversicherungen besteht darin, dass sie personalisiert und an den aktuellen Lebensstil angepasst werden können. Sie ermöglichen es, dort einzugreifen, wo die Grundversicherung trotz eines großzügigen und breiten Leistungskatalogs nicht ausreicht, und bieten Versicherten finanzielle Entlastung sowie persönliche Sicherheit. In Bezug auf den halbprivaten und privaten Krankenhausbereich werden derzeit lebhafte Diskussionen geführt. Eine Entwicklung in diesem Bereich ist in den nächsten zwei bis drei Jahren zu erwarten. Während sie für ältere Versicherte an Bedeutung gewinnen, kündigen junge Versicherte bei guter Gesundheit meist aus finanziellen Gründen.

Markus Steinmann > Im Bereich der Zusatzversicherungen gibt es neue und innovative Lösungen. Insgesamt werden mehr Zusatzversicherungen abgeschlossen. Patienten profitieren zum Beispiel von spürbaren Verbesserungen bei Transport und Rettung, aber auch bei Zahnversicherungen, Auslandsschutz und die flexiblen Lösungen im Bereich der Krankenhauszusatzversicherungen erfreuen sich großer Beliebtheit. Eine Zusatzversicherung sollte jedoch nicht allein aus diesen Gründen abgeschlossen werden. Wir hoffen immer, es nicht zu brauchen.

Bei Zusatzleistungen funktioniert die Zusammenarbeit mit Dienstleistern gut. Patrick Eisenhut > Aufgrund der aktuellen Pflegeproblematik im Rahmen der Covid-19-Pandemie steigt die Kundensensibilität und Nachfrage nach Zusatzversicherungen stark an. Der Vorteil unserer Produkte liegt in ihrer Modularität: Die Bedürfnisse des Kunden können durch entsprechende Versicherungen optimal erfüllt werden. Ebenso können die wesentlichen Deckungslücken der Grundversicherung sinnvoll ausgeglichen werden. Es liegt in der Verantwortung der Krankenversicherer, sich ändernde Kundenbedürfnisse zu erkennen und entsprechende Lösungen anzubieten.

Aber am Ende entscheidet der Kunde über die Attraktivität. Der Trend geht kurzfristig: In Zukunft werden auch Vorsorgelösungen an Bedeutung gewinnen. Bei Vertragsverhandlungen mit Dienstleistern verschaffen wir uns die notwendige Transparenz über die erbrachten Zusatzleistungen. Hinsichtlich der Rechnungsprüfung kann noch keine belastbare Aussage über die Teilnahme von Dienstleistern getroffen werden. Kriterien für die aufsichtsrechtliche Überwachung zusätzlicher Dienstleistungen werden derzeit erarbeitet.

Infosantésuisse
9.3.2022/3

Umfrage durchgeführt von: Irit Mandel.