

# **Krankenkassenprämien 2009 – Information zahlt sich aus**

**Repräsentative Studie  
zum Sparpotenzial und  
Wechselverhalten in der  
obligatorischen Krankenversicherung**

von  
Richard Eisler  
Geschäftsführer [comparis.ch](http://comparis.ch)

Zürich, 27. Oktober 2008

## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>3</b>
<b>Ziel der Untersuchung .....</b>	<b>4</b>
<b>Studienergebnisse .....</b>	<b>5</b>
1. Wer ist wie versichert?.....	5
1.1. Gewähltes Versicherungsmodell .....	5
1.2. Gewählte Franchisen .....	6
1.3. Optimierte Franchise .....	7
2. Sparpotenzial in der Grundversicherung .....	8
2.1. Sparpotenzial für alle Haushalte.....	8
2.2. Sparpotenzial nach Sprachregionen .....	9
2.3. Sparpotenzial nach Altersgruppen .....	10
2.4. Sparpotenzial nach Haushaltseinkommen .....	11
2.5. Sparpotenzial nach Ausbildung .....	12
3. Wechselverhalten und Wechselabsichten.....	13
3.1. Wechselverhalten .....	14
3.2. Wechselabsicht spontan.....	15
3.3. Wechselabsicht nach Aufklärung über Sparpotenzial .....	17
3.4. Gründe für einen Nichtwechsel .....	19
3.5. Wechselabsicht nach Aufklärung über gleiche Leistungen .....	20
3.6. Wechselverweigerer und Meinungswechsler .....	21
3.7. Wechselabsicht und Einstellung zum Sparen .....	22
<b>Information zahlt sich aus .....</b>	<b>23</b>
<b>Über comparis.ch .....</b>	<b>24</b>

## Zusammenfassung

**Ausgangslage:** Der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch hat das Marktforschungsinstitut Demoscope damit beauftragt, eine repräsentative Zahl von Bewohnerinnen und Bewohnern unseres Landes telefonisch zu ihrer persönlichen Situation bei der obligatorischen Krankenversicherung zu befragen. Befragt wurden insgesamt 1230 volljährige Personen aller Altersgruppen, Sprachregionen, Einkommensklassen und Bildungsschichten. Ergründet und insbesondere quantifiziert werden sollte die Bereitschaft der Umfrageteilnehmer, auf das kommende Jahr hin die Krankenkasse und das Versicherungsmodell zu wechseln. Die Befragten wurden im Verlaufe des Telefoninterviews mit Informationen über die Sparmöglichkeiten und den gesetzlich garantierten Umfang der Leistungen, die die Kassen im Krankheitsfall zu erbringen haben, versorgt. Mit diesem Vorgehen sollte geprüft werden, inwieweit finanzielle Vorteile und die Leistungsgarantie dazu beitragen, die Bereitschaft zum Kassenwechsel zu erhöhen. Befragt wurden insgesamt 745 Personen aus der Deutschschweiz, 302 aus der französischsprachigen sowie 183 Personen aus der italienischen Schweiz ab 18 Jahren. Interviewt wurde jeweils jenes Haushaltsmitglied, das sich für die Regelung der Angelegenheiten rund um die Krankenkasse für zuständig erklärte. Die Interviews fanden im Oktober 2008 statt.

**Sparpotenzial:** In den Schweizer Haushalten ist das Sparpotenzial in der obligatorischen Grundversicherung weit höher, als es die Befragten mit 425 Franken durchschnittlich schätzen. Über alle Haushalte betrachtet, beläuft es sich effektiv auf durchschnittlich 1269 Franken pro Jahr oder 106 Franken pro Monat. Um dieses Sparpotenzial auszuschöpfen, müssten sämtliche Haushaltsmitglieder zum jeweils günstigsten Versicherungsangebot wechseln, das an ihrem Wohnort angeboten wird. Würden die Mitglieder der befragten Haushalte zusätzlich die für sie optimierte Franchise wählen, vergrösserte sich das Sparpotenzial des Haushalts auf jährlich 1666 Franken oder 139 Franken pro Monat. Über alle Haushalte betrachtet, schätzten die Befragten das Sparpotenzial zu gering ein, wobei bedeutende regionale Unterschiede bestehen. In der italienischsprachigen Schweiz bezifferten die Befragten das Sparpotenzial ihres Haushalts auf rund 300 Franken, tatsächlich sind es rund 1230 Franken, bei optimierter Franchise sogar fast 2400 Franken. In der Deutschschweiz und in der Romandie ist der «Verschätzungsfaktor» geringer. Das Sparpotenzial beträgt in der Deutschschweiz pro Haushalt rund 1230 Franken, bei optimierter Franchise sind es rund 1550 Franken (geschätztes Sparpotenzial: gut CHF 400). In der französischsprachigen Schweiz beläuft sich das Sparpotenzial im Durchschnitt auf rund 1450 Franken, bei Berücksichtigung der Franchise-Optimierung auf gut 1900 Franken (geschätztes Sparpotenzial: knapp CHF 550).

Das Sparpotenzial in der Grundversicherung lässt sich laut der Untersuchung von comparis.ch auch anders ausdrücken: Legt man den Berechnungen den Median-Wert zu Grunde, könnte im kommenden Jahr jeder zweite Versicherte durchschnittlich mehr als 1050 Franken sparen, wenn er zum jeweils günstigsten Versicherungsprodukt wechseln würde. Das Sparpotenzial steigt auf über 1394 Franken jährlich – also 116 Franken monatlich – wenn zusätzlich die persönliche Franchise optimiert würde.

**Wechselbereitschaft:** Aus früheren Untersuchungen von comparis.ch ist bekannt, dass die Wechselbereitschaft der Versicherten generell gering ist. Das gilt immer noch. Auf die Frage «Haben Sie vor, auf das Jahr 2009 hin für Ihre Grundversicherung die Krankenkasse zu wechseln?» antworteten bei der jüngsten Befragung 85 Prozent der Umfrageteilnehmer mit «sicher nicht» oder «eher nicht». Die spontane Wechselbereitschaft ist laut Untersuchung in der französischen Schweiz am grössten (10 Prozent «Ja»-Anteil) und in der italienischen Schweiz am geringsten (4 Prozent). In der Deutschschweiz liegt der entsprechende Wert bei 8 Prozent.

Einen Meinungsumschwung bewirkte während der Interviews die gezielte Einspeisung von Informationen über das persönliche Sparpotenzial sowie die Leistungspflicht der Kassen. Nach Wiederholung der eingangs gestellten Frage vergrösserte sich der Anteil derjenigen, die einen Wechsel zu einer kostengünstigeren Versicherung vollziehen würden, von 8 auf 19 Prozent. Nach dem Hinweis auf die identischen Leistungen der Kassen vergrösserte sich die Gruppe der «Ja-Sager» um weitere 6 Prozentpunkte auf 25 Prozent der Befragten. Dies entspricht einer Verdreifachung der Wechselwilligen im Vergleich zum Beginn, als spontan nach der Wechselabsicht gefragt wurde. Wie die Untersuchung dokumentiert, sind vorab die Versicherten im Pensionsalter schwer umzustimmen. 80 Prozent der über 65-Jährigen lehnen einen Kassenwechsel weiterhin ab – dies, obwohl die Versichertengruppe der Senioren das grösste Sparpotenzial hätte.

## Ziel der Untersuchung

Ziel der vorliegenden Studie ist es, dem Sparverhalten und den Wechselabsichten der rund 7,5 Millionen Schweizer Krankenversicherten auf die Spur zu kommen. Zu diesem Zweck hat im Auftrag des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch das Marktforschungsinstitut Demoscope zwischen dem 6. und 17. Oktober 2008 bei 1230 Personen eine repräsentative Umfrage zur gegenwärtigen Situation der Schweizer Krankenversicherten durchgeführt.

## Verknüpfung mit der Comparis-Prämiendatenbank

Durch die Verknüpfung der Angaben der Befragten mit der Prämiendatenbank von comparis.ch, wo die Prämien der obligatorischen Grundversicherung und die Prämien von alternativen Versicherungsmodellen sämtlicher Krankenkassen gespeichert sind, können präzise Aussagen zur persönlichen Versicherungssituation und zum Sparpotenzial der Versicherten und ihren Angehörigen gemacht werden. Die Daten erlauben eine exakte und differenzierte Quantifizierung des Sparpotenzials sowie eine Aufschlüsselung nach soziodemografischen Kriterien wie Alter, Einkommenssituation, Bildung oder Sprachzugehörigkeit. Eruiert wurden während der telefonischen Befragung nicht nur Wohnort, Jahrgang und Alter der Befragten, sondern auch deren Kassenzugehörigkeit, das Versicherungsmodell, die gewählte Franchise und die Unfalldeckung, ebenso die geschätzte Höhe der Gesundheitskosten (Arzt-, Spital- und Medikamentenkosten) im Jahr 2009.

## Wer will wechseln, wer nicht? Und warum?

Besonderes Augenmerk legt die vorliegende Studie auf die Wechselabsichten der Versicherten. Von Interesse war insbesondere die Frage, inwieweit sich die Befragten durch direkte Aufklärung über ihre persönlichen Sparmöglichkeiten und durch den Hinweis auf die gesetzliche Leistungspflicht, die im Bereich der Grundversicherung bei allen Kassen – teuren wie billigen – identisch ist, beeinflussen lassen. Sodann interessierte, ob und wie soziodemografische Kriterien das Wechselverhalten der Befragten bestimmen.

## Wer wurde befragt?

Befragt wurden 745 Personen aus der Deutschschweiz, 302 aus der französischsprachigen Schweiz und 183 aus der italienischen Schweiz. Insgesamt wurden 756 Frauen und 474 Männer aus sämtlichen Altersgruppen ab 18 Jahren in die Untersuchung einbezogen. Pro Haushalt wurde jeweils jene Person interviewt, die für die Regelung der Krankenkassenangelegenheiten im Haushalt zuständig ist. Die Studie ist somit repräsentativ für diese Personen.

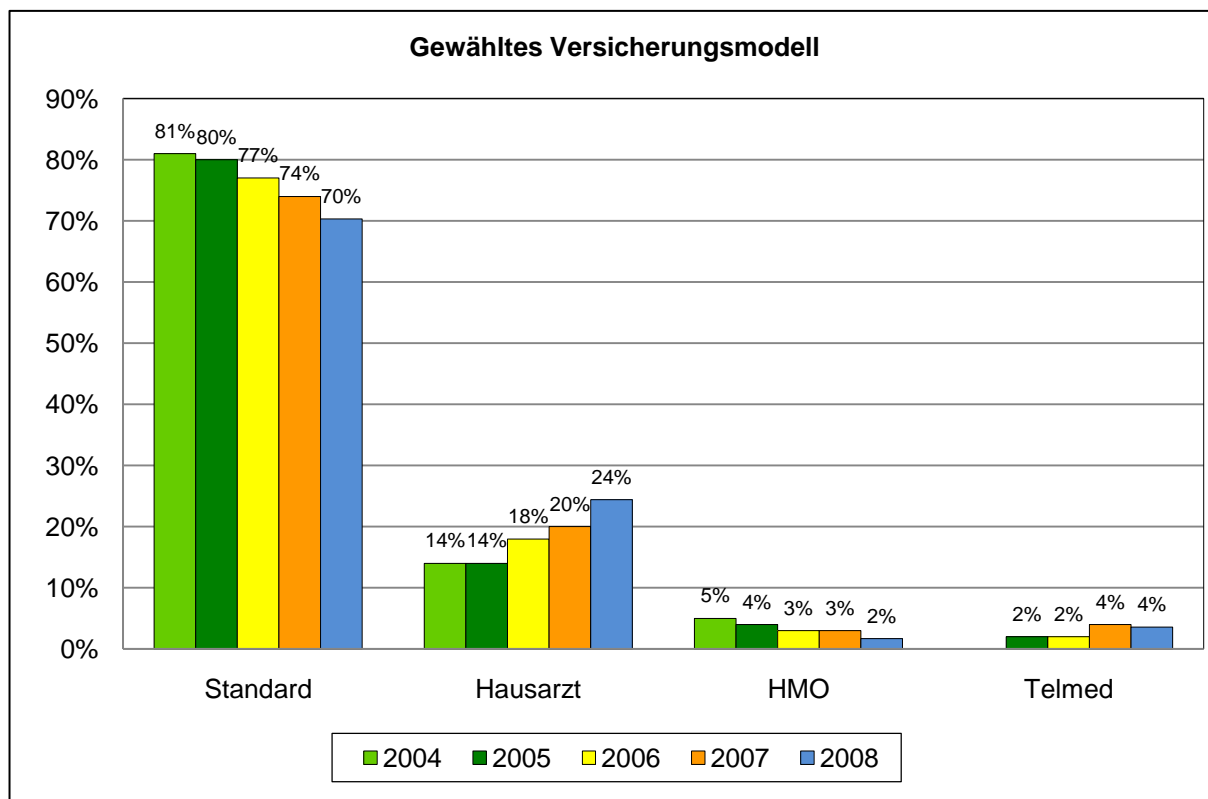
12 Prozent der Befragten absolvierten die Volksschule als höchste abgeschlossene Ausbildung, 47 Prozent der Befragten eine Berufslehre, je 11 Prozent eine höhere Fachschule bzw. eine Fachhochschule. 6 Prozent der Befragten nannten eine Maturitätsschule oder ein Lehrerseminar als höchste abgeschlossene Ausbildung. 14 Prozent der Umfrageteilnehmer wiesen einen Hochschulabschluss aus. 1 Prozent der Befragten machten über ihre Ausbildung keine Angaben.

Erfragt wurde auch das monatliche Bruttohaushaltseinkommen: Bei 19 Prozent der Befragten erreicht dieses maximal 4000 Franken, bei 32 Prozent zwischen 4000 und 7000 Franken und bei 20 Prozent zwischen 7000 und 10'000 Franken. 13 Prozent der Haushalte verfügen über Einkünfte, die höher als 10'000 Franken pro Monat liegen. Keine Angaben zu ihrer Einkommenssituation machten 16 Prozent der Befragten.

## Studienergebnisse

### 1. Wer ist wie versichert?

#### 1.1. Gewähltes Versicherungsmodell



Grafik 1<sup>1</sup>

N = 1230

Quelle: comparis.ch

Seit dem Inkrafttreten des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) im Jahr 1996 hat sich der Schweizer Gesundheitsmarkt grundlegend verändert. Die Krankenkassen buhlen heute mit einer Vielzahl von Versicherungsmodellen um neue Mitglieder.

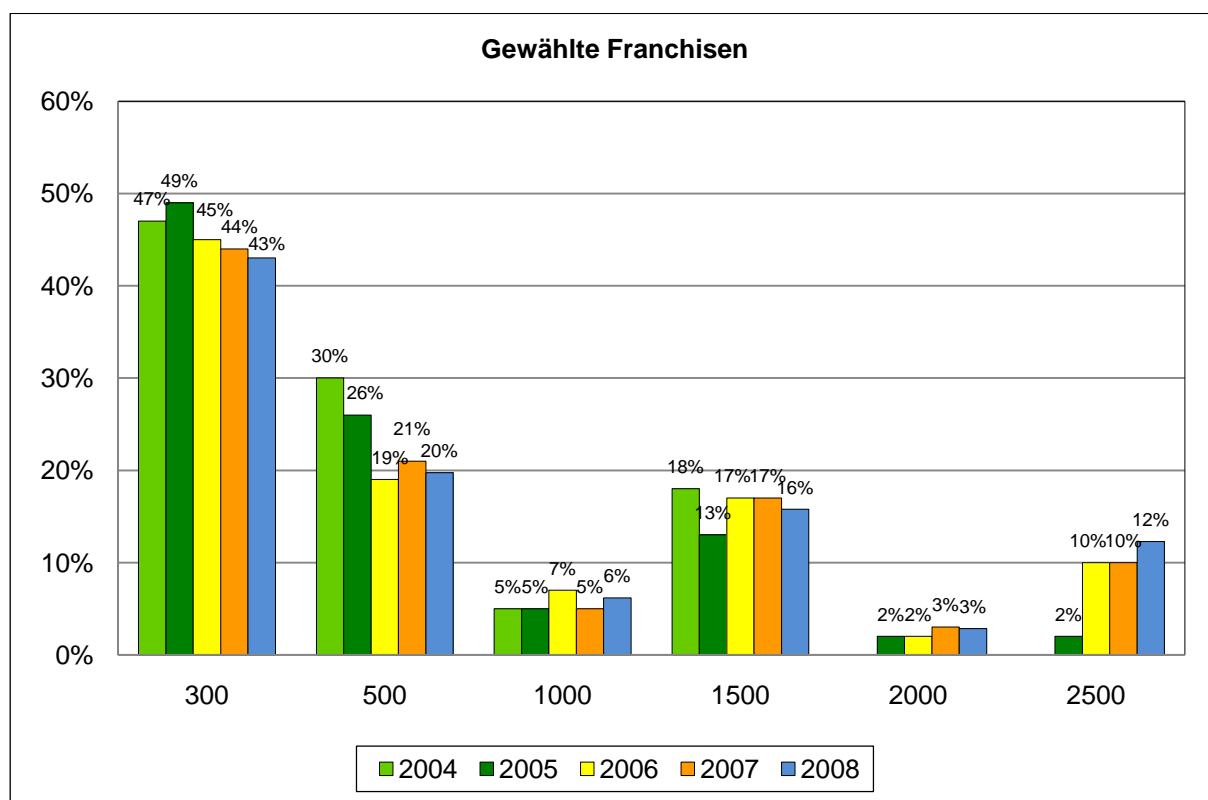
Obwohl im Bereich der obligatorischen Grundversicherung die Leistungen, die die Kassen im Krankheitsfall zu erbringen haben, gesetzlich vorgeschrieben sind, unterscheiden sich die Krankenkassenprämien je nach Versicherer und Prämienregion beträchtlich. Es herrscht ein Preiswettbewerb, in dem die Kunden Könige wären, wenn sie sich diesen Wettbewerb zu Nutze machen würden.

Im Bereich der obligatorischen Grundversicherung ist das Standard-Versicherungsmodell immer noch am meisten verbreitet, allerdings mit fallender Tendenz. Kostengünstigere Alternativmodelle gewinnen neue Kunden auf Kosten des Standardmodells.

Vor allem das Hausarztmodell gewinnt kontinuierlich an Bedeutung. Jeder vierte Befragte hat sich vertraglich verpflichtet, im Krankheitsfall zuerst den Hausarzt aufzusuchen. Den Wechsel vom Standard- zum Hausarztmodell belohnen die Kassen mit einem Prämienrabatt von bis zu 20 Prozent. Gemäss Umfrage gehen bloss 2 Prozent der befragten Versicherten im Krankheitsfall zuerst ins HMO-Zentrum.

<sup>1</sup> Befragte, die keine Auskunft über ihr Versicherungsmodell gaben, sind im Standard-Modell eingeordnet.

## 1.2. Gewählte Franchisen



Grafik 2

N = 1230

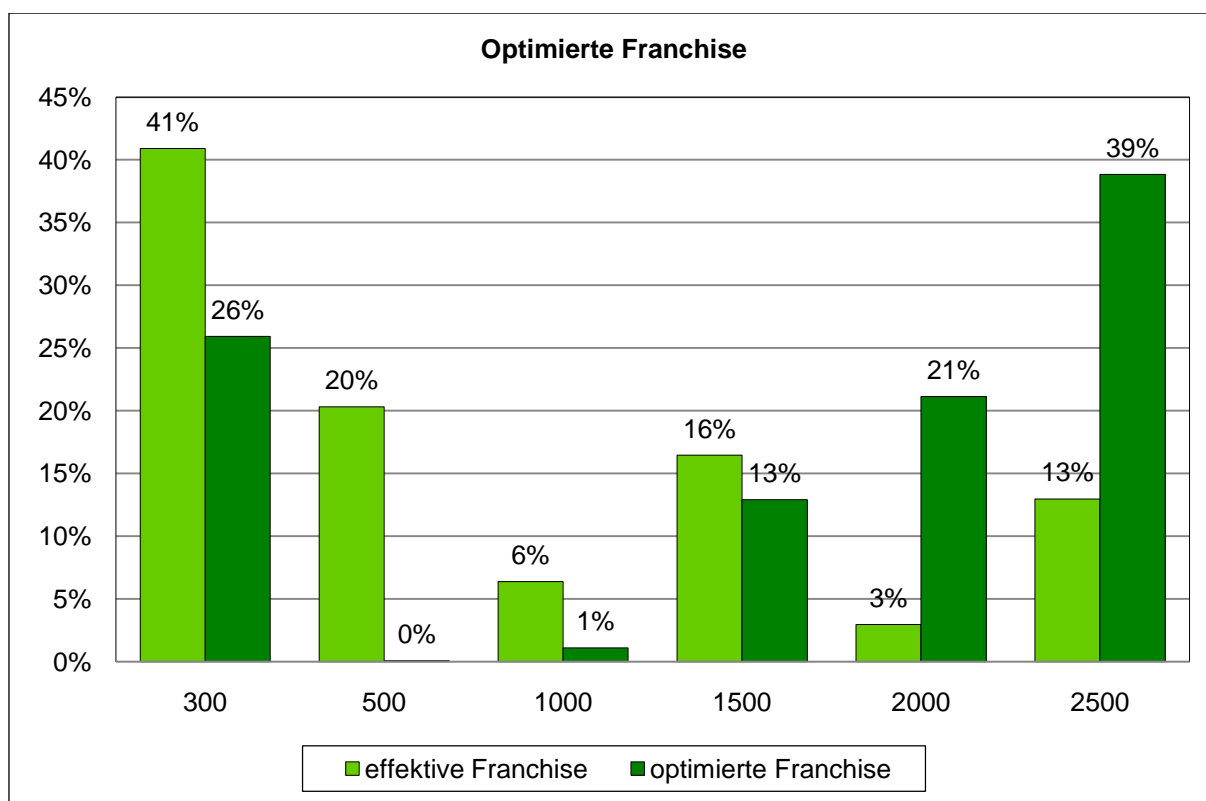
Quelle: comparis.ch

Wer gesund ist, sollte eine hohe Franchise wählen, wer sich krank fühlt, krank ist oder vermutet, im nächsten Jahr wiederholt den Arzt zu sehen oder gar ins Spital eintreten zu müssen, sollte sich für die tiefste Franchise entscheiden. Die Grundfranchise von 300 Franken ist nach wie vor sehr populär, ebenso jene von 500 Franken.

Dass die Franchise von 1500 Franken nach wie vor beliebt ist, dürfte seinen Grund darin haben, dass die beiden höchsten Franchise-Stufen von 2000 bzw. 2500 Franken erst auf den 1. Januar 2005 eingeführt worden sind. Bis zu diesem Zeitpunkt war die Franchise von 1500 Franken die Maximalfranchise. Mit 3 Prozent Anteil unbedeutend ist die Wahlfranchise 2000 Franken. Eine Franchise von 2500 Franken haben laut eigenen Angaben 12 Prozent der Befragten.

Der kontinuierliche Rückgang der Grundfranchise bzw. die zögerlich wachsende Zahl von Leuten, die zur höchsten Franchise von 2500 Franken wechseln, zeigt, dass sich in der breiten Bevölkerung nur langsam ein Bewusstsein dafür entwickelt, dass die geschuldete Prämie massgeblich von der Wahl der Franchise abhängig ist. Laut KVG ist es den Krankenkassen erlaubt, die Prämien für die höchste Franchise-Stufe gegenüber derjenigen der Grundfranchise um bis zu 50 Prozent, maximal aber um 1760 Franken pro Jahr, zu reduzieren.

### 1.3 Optimierte Franchise



Grafik 3

n = 1142

Quelle: comparis.ch

comparis.ch wollte nicht nur wissen, welche Franchise die Leute gewählt haben, sondern hat auch berechnet, wie viele der Befragten bei der Franchise die richtige Wahl getroffen haben. Mit Hilfe der Gesundheitskosten (Ausgaben für Arzt, Spital und Medikamente), die die Befragten angegeben haben, hat comparis.ch die optimierte Franchise berechnet<sup>2</sup>. Die optimierte Franchise berücksichtigt das zusätzliche finanzielle Risiko, das sich aus der Wahl einer höheren Franchise ergibt<sup>3</sup>.

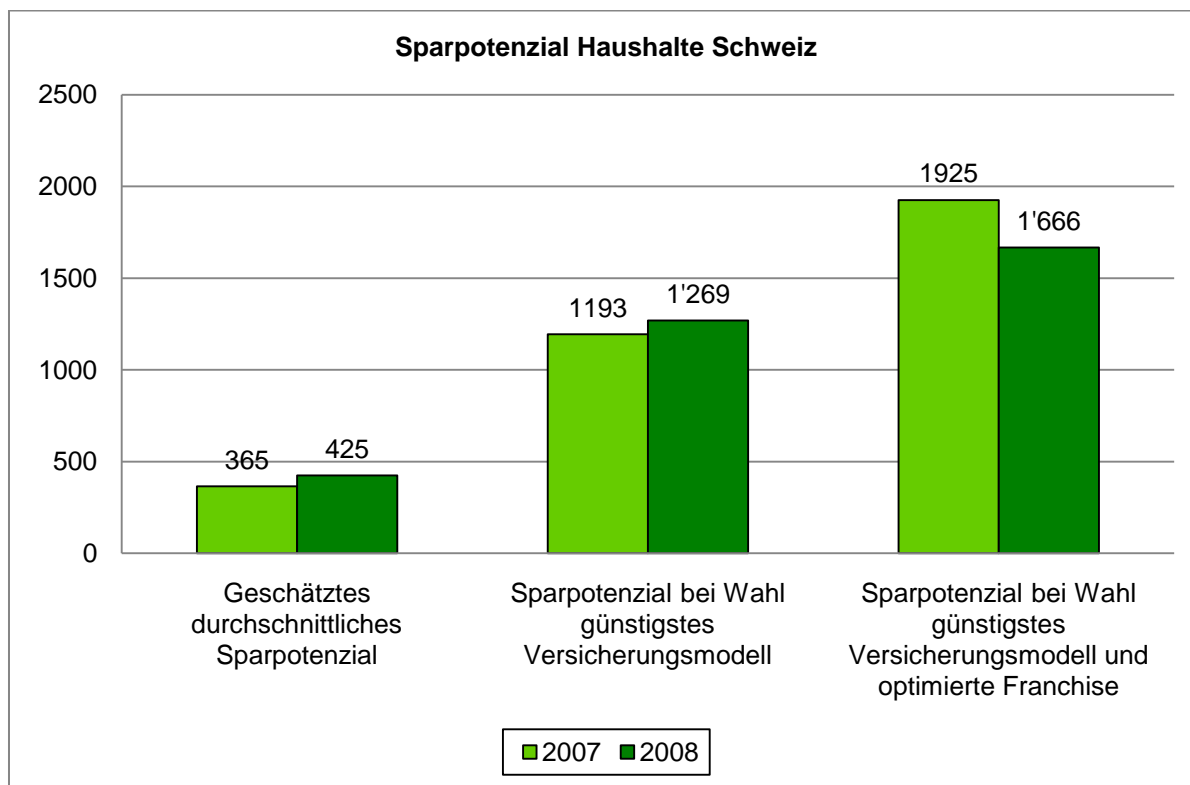
Für 26 Prozent der befragten Versicherten wäre die Grundfranchise von 300 Franken die optimierte Franchise. Gewählt haben diese Franchise aber 41 Prozent. Dass die Franchise von 500 Franken eine schlechte Wahl ist, bestätigt diese Analyse einmal mehr: Sie ist für keine der befragten Personen die richtige Wahl. Trotzdem haben 20 Prozent der befragten Versicherten diese Franchise gewählt. Die Maximalfranchise von 2500 Franken wäre für drei Mal mehr Personen die optimierte Franchise (39% statt 13%).

<sup>2</sup> Optimierte Franchise bedeutet, dass der Versicherte für jeden Franken Risiko in Form von Mehrkosten mit mindestens einem Franken weniger Gesamtkosten entschädigt wird. Die optimierte Franchise wurde nur für erwachsene Personen berechnet.

<sup>3</sup> Weitere Informationen zur optimierten Franchise: «Wahl der Franchise in der Grundversicherung – Unwissenheit regiert», Studie vom 18. Januar 2005. Abrufbar unter: [www.comparis.ch/comparis/press/studien.aspx](http://www.comparis.ch/comparis/press/studien.aspx)

## 2. Sparpotenzial in der Grundversicherung

### 2.1. Sparpotenzial für alle Haushalte



Grafik 4

n = 665

Quelle: comparis.ch

Über sämtliche Haushalte gesehen, haben die Teilnehmer der Comparis-Umfrage ihr Sparpotenzial in der Grundversicherung auf jährlich 425 Franken geschätzt – höher zwar als bei der Umfrage des Vorjahres, aber immer noch viel zu tief. In Tat und Wahrheit beläuft sich das durchschnittliche Sparpotenzial der Haushalte auf 1269 Franken<sup>4</sup>, dies unter der Voraussetzung, dass sie an ihrem Wohnort zur jeweils günstigsten Kasse mit dem jeweils günstigsten Versicherungsmodell (Hausarztmodell, HMO, Telmed etc.) wechseln würden. Würden sie überdies ihre Franchise optimieren, steigt das durchschnittliche Sparpotenzial auf jährlich 1666 Franken. Das Sparpotenzial in der obligatorischen Grundversicherung ist somit landesweit und über alle Haushalte gesehen fast 4 Mal grösser als geschätzt.

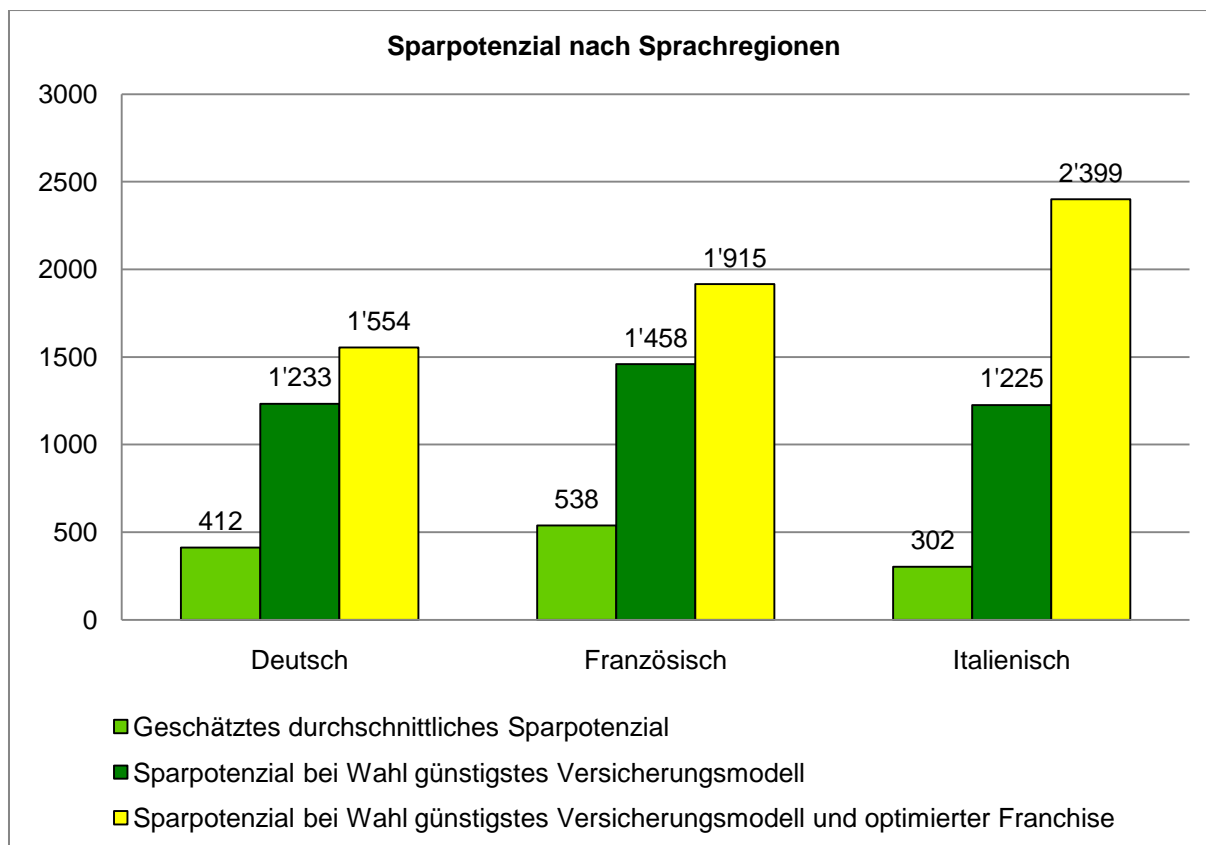
Noch anders ausgedrückt: Jeder zweite Befragte in der Schweiz könnte über 1050 Franken pro Jahr sparen, wenn er zum jeweils günstigsten Versicherungsmodell an seinem Wohnort wechseln würde. Gar auf über 1394 Franken steigt das Sparpotenzial, wenn er seine Wahlfranchise optimieren würde<sup>5</sup>.

Wie die Grafik zeigt, hat sich das Sparpotenzial unter Einbezug der Franchise-Optimierung gegenüber der Comparis-Studie von 2007 zurückgebildet, demgegenüber ist es beim Wechsel zum günstigsten Versicherungsprodukt am jeweiligen Wohnort um fast 100 Franken angestiegen. Die Krankenkassen bieten vermehrt alternative Versicherungsmodelle mit Prämienrabatten an. Im Vergleich zu alternativen Versicherungsmodellen sind die Prämien für hohe Franchisen nicht mehr so viel günstiger. Bei 50 Prozent Rabatt (maximal 1760 Franken pro Jahr) auf die Grundprämie (Standardmodell, Franchise 300 Franken) ist der zulässige Rabattrahmen ausgeschöpft.

<sup>4</sup> Das Sparpotenzial bezieht sich jeweils auf sämtliche Mitglieder des Haushaltes der Befragten.

<sup>5</sup> Dieser Zahlenwert bezieht sich auf den in der Umfrage ermittelten Median.

## 2.2. Sparpotenzial nach Sprachregionen



Grafik 5

n = 665

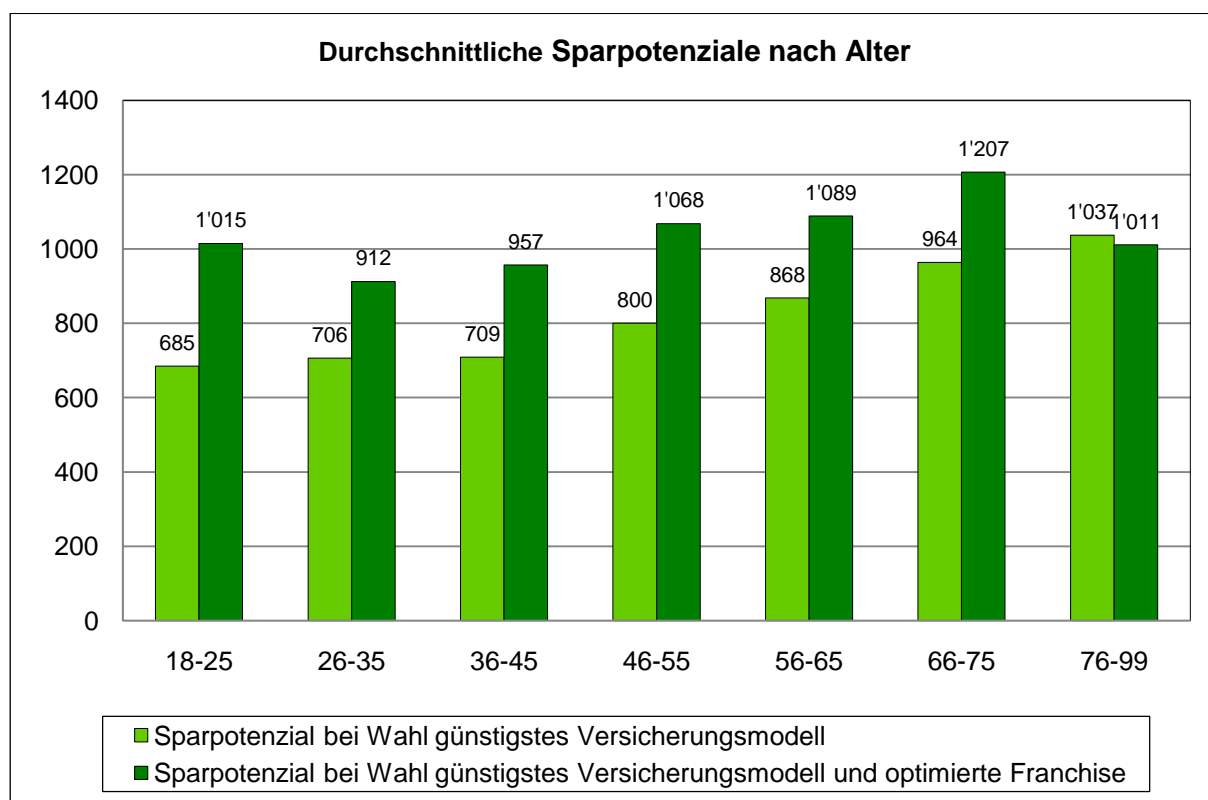
Quelle: comparis.ch

Deutschsprachige Schweizer und ihre compatriots in der welschen Schweiz haben eine adäquatere Vorstellung davon, wie viel Geld sich in der obligatorischen Krankenversicherung pro Haushalt sparen lässt, wenn man einen Wechsel zum jeweils günstigsten Versicherungsprodukt am eigenen Wohnort vornimmt.

Wie sich in der Umfrage von comparis.ch herausgestellt hat, verschätzen sich die italienischsprachigen Befragten am stärksten, wenn man sie um eine Schätzung des Sparpotenzials ihres Haushalts in der Grundversicherung bittet. Die von comparis.ch befragten Umfrageteilnehmer aus der italienischen Schweiz haben das Sparpotenzial ihres Haushalts mit rund 300 Franken pro Jahr beziffert; tatsächlich beträgt es nach einem Übertritt zum günstigsten Versicherungsprodukt am eigenen Wohnort im Durchschnitt rund 1230 Franken. Noch höher, nämlich bei fast 2400 Franken, wäre das Sparpotenzial der italienischsprachigen Haushalte, wenn diese nicht nur einen Kassen- und Produktwechsel vornehmen würden, sondern auch noch ihre Wahlfranchise optimierten. Dieser Befund deckt sich mit dem Ergebnis der Comparis-Umfrage 2007. Schon im letzten Jahr hatten die italienischsprachigen Haushalte ihr Sparpotenzial im selben Ausmass zu tief geschätzt.

Zutreffender war die Schätzung der Umfrageteilnehmerinnen und -teilnehmer aus der deutschen und französischen Schweiz. Bei Ausschöpfung aller Sparmöglichkeiten liegt das tatsächliche Sparpotenzial der beiden Sprachgruppen mehr als dreimal so hoch wie von diesen vermutet worden ist. Umfrageteilnehmer aus der Deutschschweiz könnten ihr Haushalts-Budget bei einem Kassen- und Produktwechsel im Durchschnitt um rund 1230 Franken pro Jahr entlasten, Romands um rund 1460 Franken. Mit optimierter Franchise liegt das Sparpotenzial bei rund 1550 bzw. gut 1900 Franken.

### 2.3. Sparpotenzial nach Altersgruppen



Grafik 6

n = 1169

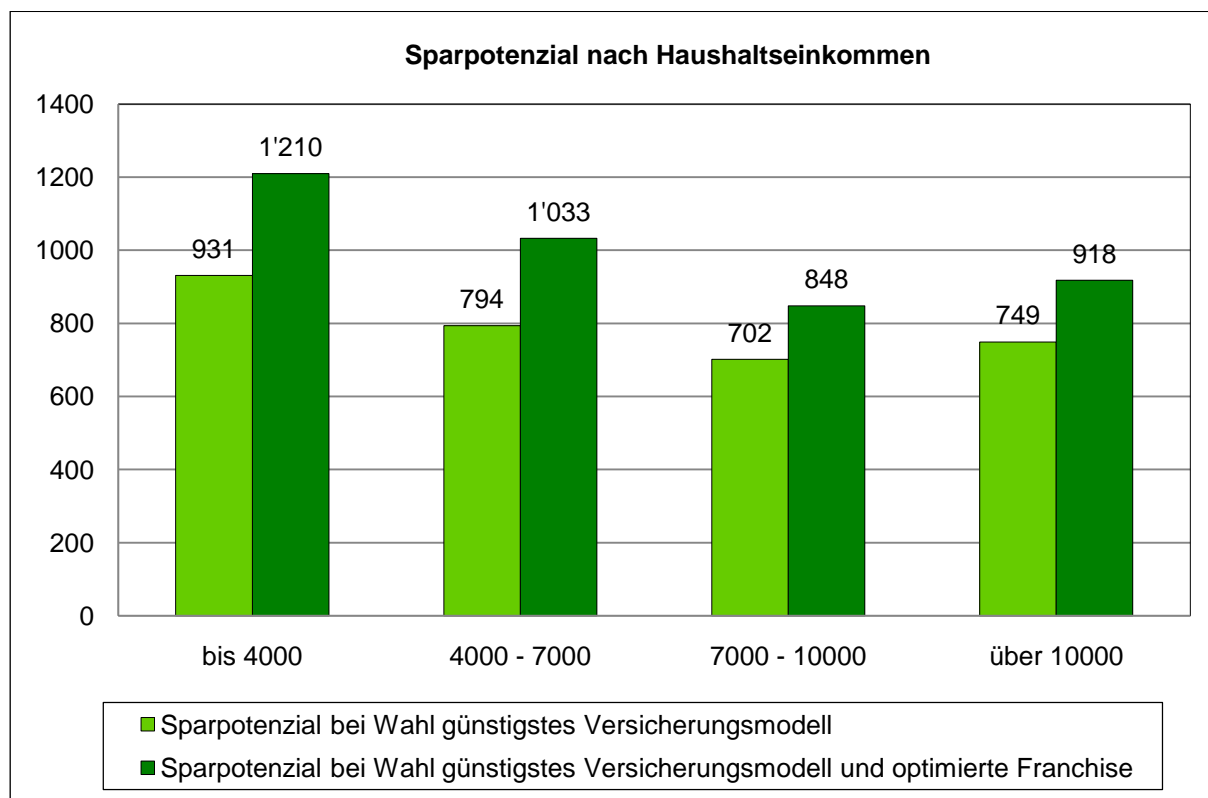
Quelle: comparis.ch

Mit fortschreitendem Lebensalter steigt der Betrag kontinuierlich an, den die Versicherten bei der Krankenversicherung sparen könnten, wenn sie zu einer günstigeren Krankenkasse wechseln und bereit wären, vom Standardmodell in ein alternatives Versicherungsmodell zu wechseln. Wie die Studie zeigt, beläuft sich das durchschnittliche jährliche Sparpotenzial eines Versicherten zwischen 18 und 25 Jahren auf 685 Franken. Dasjenige eines Versicherten in der Altersgruppe zwischen 46 und 55 Jahren auf 800 Franken. Über 66-Jährige könnten bei der Wahl des jeweils günstigsten Versicherungsmodells an ihrem Wohnort bereits rund 1000 Franken pro Jahr sparen.

Das grosse Sparpotenzial der älteren Generationen zeigt, dass diese zu hohe Prämien zahlen. Auffallend ist, dass die ältesten Jahrgänge mit der Franchise-Optimierung keinen Zusatznutzen mehr generieren würden. Weil ihre Gesundheitskosten vergleichsweise hoch sind – die Hälfte der über 75-Jährigen hat laut Eigendeklaration jährliche Gesundheitskosten von über 1500 Franken – fahren über 75-Jährige mit der Grundfranchise von 300 Franken in der Regel am besten. Die Analyse von comparis.ch zeigt, dass diese Franchise die meisten auch gewählt haben – sei es aus Kalkül, sei es aus lauter Gewohnheit. Aus diesem Grund ist bei den Befragten in der höchsten Altersklasse das Sparpotenzial unter Berücksichtigung der optimierten Franchise tiefer als das Sparpotenzial beim Wechsel zum günstigsten Produkt. Ganz anders präsentiert sich die Situation bei der jüngsten Generation: Sie hat vergleichsweise tiefe Gesundheitskosten – nur 10 Prozent haben Ausgaben für Arzt, Spital und Medikamente, die höher als 1500 Franken sind – und hätte am ehesten Anlass, ihre Franchise nach oben anzupassen. Neben dem Kassen- und Modellwechsel könnten die 18- bis 25-Jährigen durch Franchise-Optimierung im Durchschnitt zusätzlich 330 Franken pro Jahr einsparen.

Von der Franchise-Optimierung würden auch die anderen Jahrgänge profitieren. Je nach Alterskategorie beträgt die zusätzliche durchschnittliche Ersparnis durch die Franchisen-Optimierung zwischen 200 und 270 Franken pro Jahr.

## 2.4. Sparpotenzial nach Haushaltseinkommen



Grafik 7

n = 1169

Quelle: comparis.ch

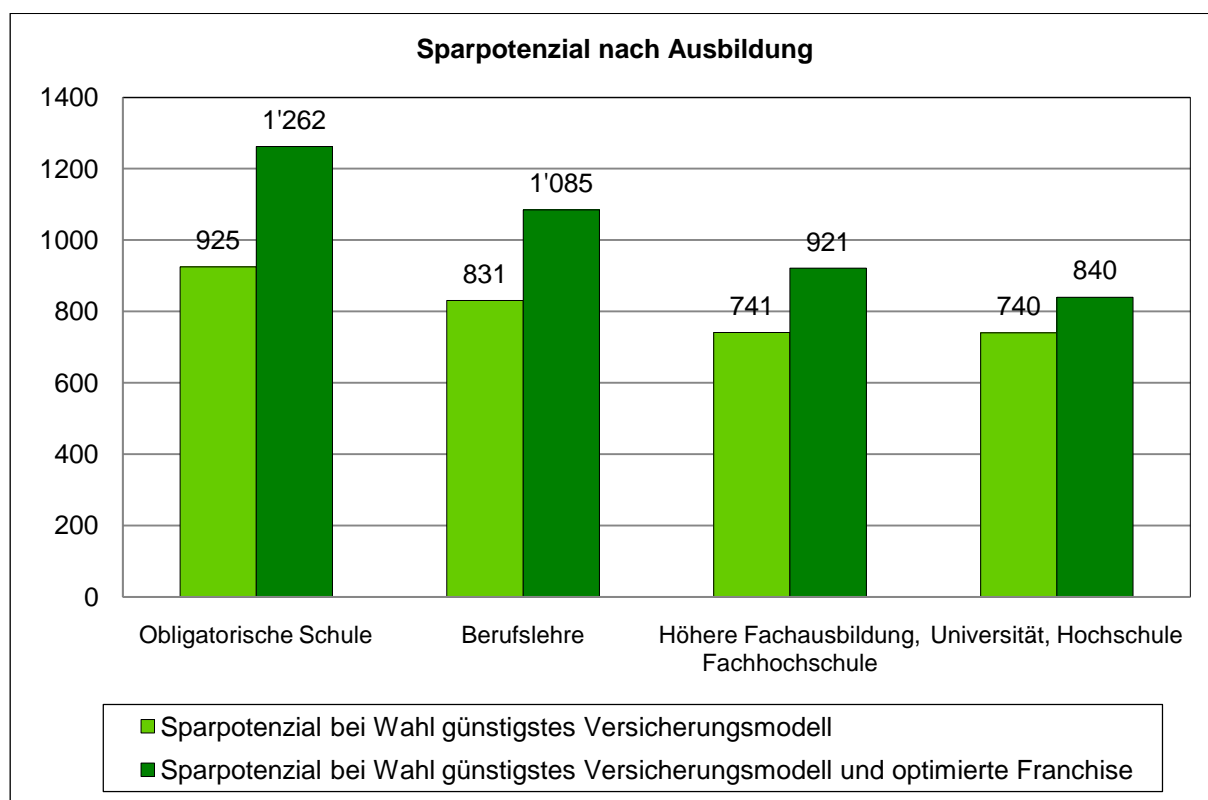
«By dä Ryyche leert me spaare», sagt der Volksmund. Diese Weisheit hat auch in der sozialen Krankenversicherung ihre Gültigkeit. Allerdings trifft der aus Basel stammende Spruch nicht den Kern der Wahrheit. Besser würde man sagen: «By dä Arme leert me s'Spaare nit.»

Laut der Comparis-Umfrage haben Personen in Haushalten mit tiefen monatlichen Einkommen das mit Abstand grösste Sparpotenzial. Würden sie zum jeweils günstigsten Versicherungsangebot wechseln, könnten die Umfrageteilnehmer der tiefsten Einkommensklasse im Durchschnitt weit über 900 Franken pro Jahr auf die hohe Kante legen. Wählten sie zusätzlich die für sie optimierte Franchise, würde sich das Sparpotenzial gar auf über 1200 Franken erhöhen. Das entspricht einer Einsparung von 100 Franken pro Monat. Für die übrigen Einkommensklassen bewegt sich das Sparpotenzial pro Person im Falle eines Wechsels zum jeweils kostengünstigsten Versicherungsprodukt in der Bandbreite zwischen 700 und 800 Franken jährlich. Würden die mittelständischen und hohen Einkommen zusätzlich ihre Franchise optimieren, resultierte für sie im Vergleich zum Sparpotenzial beim Produktwechsel ein zusätzliches Sparpotenzial zwischen 140 und 240 Franken pro Jahr.

Dass das Sparpotenzial der Befragten mit tiefen Einkommen am grössten ist, liegt im Wesentlichen daran, dass sie für die Grundversicherung die höchsten Prämien aller Einkommensgruppen aufweisen, nämlich im Durchschnitt 299 Franken<sup>6</sup>. Die Durchschnittsprämie bei den Versicherten mit bis zu 7000 Franken Einkommen beträgt gemäss Umfrage 266 Franken, dasjenige der höheren Einkommensklassen 243 Franken. Zu bemerken ist, dass das Durchschnittsalter der Umfrageteilnehmer mit einem Einkommen unter 4000 Franken um 15 Jahre höher liegt (60 Jahre) als dasjenige der Einkommensgruppe, die monatlich über mehr als 7000 Franken Haushaltseinkommen verfügt (45 Jahre). Mit zunehmendem Alter steigt das Sparpotenzial der Befragten (vgl. Kapitel 2.2). Ältere Jahrgänge zeigen sich zudem resistenter gegen einen Wechsel der Krankenversicherung als jüngere Generationen (vgl. Kapitel 3.2). Denn ein Kassen- und/oder Produktwechsel führt zu tieferen Prämien, was wiederum ein tieferes Sparpotenzial bedeutet. Darum: Nur wer etwas unternimmt, kann sparen. Arme und Alte unternehmen offensichtlich zu wenig.

<sup>6</sup> Von den Befragten in der tiefsten Einkommensklasse haben 39 Prozent angegeben, individuelle Prämienverbilligungen zu erhalten. Dies bedeutet, dass diese nicht den ganzen Betrag für die Prämie aus der eigenen Tasche bezahlen müssen.

## 2.5. Sparpotenzial nach Ausbildung



Grafik 8

n = 1169

Quelle: comparis.ch

Die schulische Bildung und die Ausbildung haben einen entscheidenden Einfluss auf den Umgang eines Versicherten mit den Angelegenheiten rund um die obligatorische Krankenversicherung. Personen, die nur die obligatorische Volksschule besucht haben, kümmern sich offenbar weniger darum als Leute, die einen Hochschulabschluss vorweisen können. Die Folgen sind augenfällig: das durchschnittliche Sparpotenzial eines Hochschulabsolventen beläuft sich auf 740 Franken pro Jahr. Leute, die als höchste abgeschlossene Ausbildung einen Volksschulabschluss angegeben haben, könnten dagegen über 900 Franken pro Jahr sparen, wenn sie das günstigste Versicherungsprodukt wählen würden. Unter Einbezug der optimierten Franchise erhöht sich das Sparpotenzial auf knapp 850 Franken für Hochschulabsolventen, auf weit über 1250 Franken sogar für Volksschulabgänger.

Volksschulabsolventen sind auf der Verliererstrasse. Diese eher schlecht gebildete Gruppe von Versicherten hat das höchste Sparpotenzial, weil sie mit durchschnittlich 301 Franken pro Monat die höchsten Krankenkassenprämien (Hochschulabsolventen: 262 Franken) aufweist. Wie die weitere Aufschlüsselung der Daten ergibt, befinden sich unter den Volksschulabsolventen überdurchschnittlich viele ältere Jahrgänge. Je älter die Befragten sind, umso höher ist ihr Sparpotenzial (vgl. Kapitel 2.3.). Schlecht gebildete und ältere Versicherte hätten also allen Grund, ihre Situation zu überdenken und einen Wechsel von Krankenkasse und Versicherungsmodell ins Auge zu fassen.

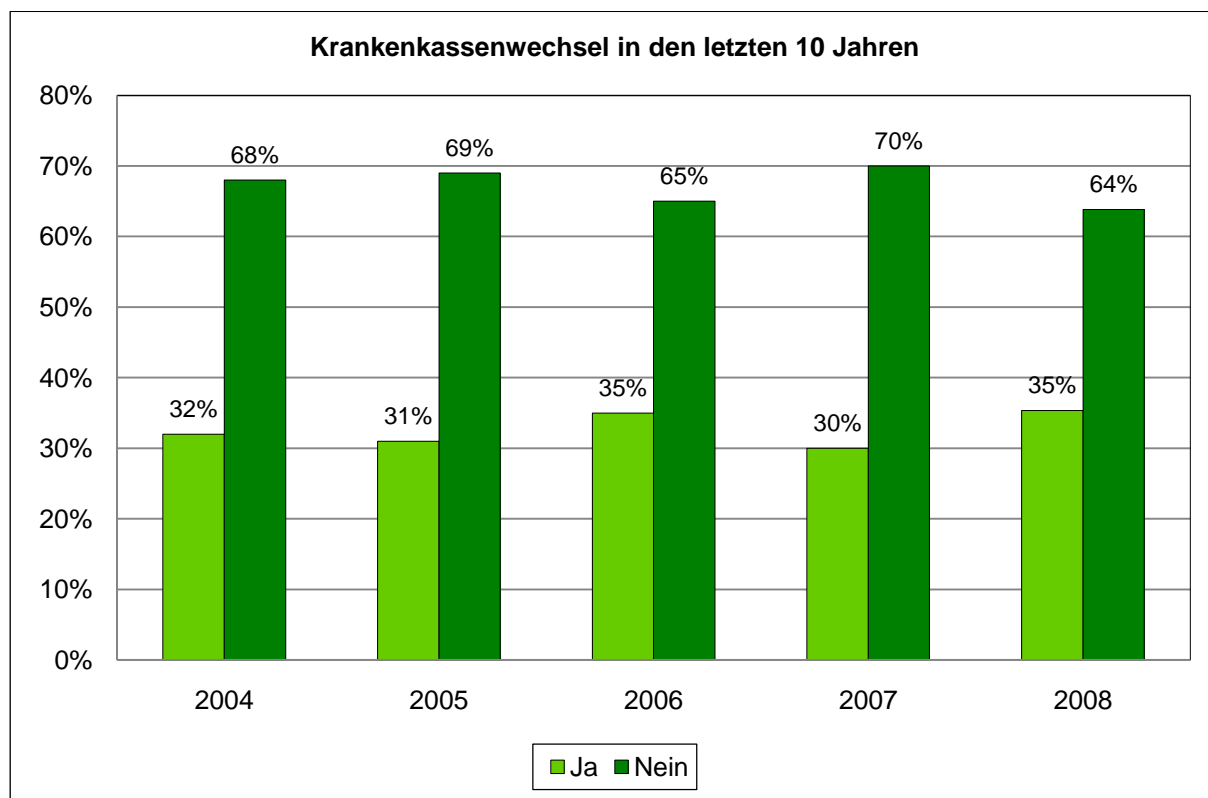
### 3. Wechselverhalten und Wechselabsichten

Haben die Befragten die Krankenkasse schon einmal gewechselt? Planen die Versicherten einen Wechsel der Krankenkasse? Was gibt den Ausschlag für einen Wechsel? Um diese Fragen dreht sich das folgende Kapitel.

Unter Wechselverhalten fällt die Frage, ob die Versicherten schon einmal die Krankenkasse gewechselt haben. Zur Wechselabsicht gehören Fragen, die sich darum drehen, ob die befragten Versicherten vorhaben, auf das kommende Jahr die Krankenkasse zu wechseln.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Umfrage wurden gleich zu Beginn des Telefoninterviews mit der Frage konfrontiert: «Haben Sie vor, aufs Jahr 2009 hin für Ihre Grundversicherung die Krankenkasse zu wechseln?» (spontane Wechselabsicht). Im Verlauf des Interviews wurden die Befragten über ihr persönliches Sparpotenzial aufgeklärt und danach nochmals nach ihrer Wechselabsicht gefragt (Wechselabsicht mit Zusatzinformation). Zu guter Letzt wurden die Befragten ein drittes Mal über ihre Wechselabsicht befragt. Aber erst, nachdem sie darüber aufgeklärt worden waren, dass in der obligatorischen Grundversicherung die Leistungen gesetzlich vorgeschrieben und somit gleich sind, das heisst eine günstigere Krankenkasse das gleiche wie eine teure Krankenkasse bietet, einfach für weniger Geld.

### 3.1. Wechselverhalten



Grafik 9

N = 1230

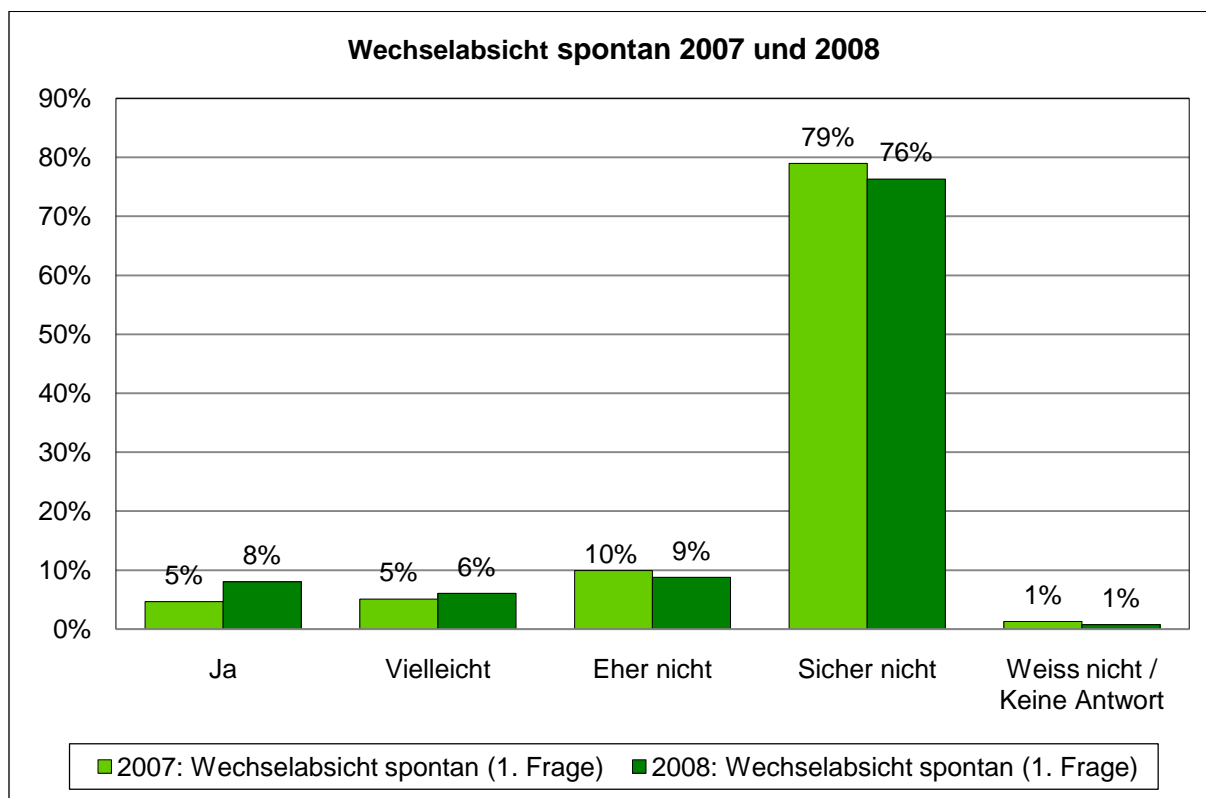
Quelle: comparis.ch

64 Prozent der gut 1200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie haben auf die Frage, ob sie in den letzten zehn Jahren die Krankenkasse schon einmal gewechselt hätten, mit «Nein» geantwortet.

Umgekehrt ausgedrückt: Immerhin ein Drittel der Befragten hat in den vergangenen zehn Jahren schon einmal die Krankenkasse gewechselt. comparis.ch ermittelt diesen Wert bereits das fünfte Jahr in Folge. Der Anteil Wechsler liegt jeweils zwischen 30 und 35 Prozent.

In der französischen Schweiz haben in der neusten Umfrage 45 Prozent angegeben, die Krankenkasse schon mindestens einmal gewechselt zu haben. Dieser Wert ist signifikant höher als der schweizerische Durchschnitt von 35 Prozent. In der Deutschschweiz dagegen ist der Anteil Wechsler mit 32 Prozent markant tiefer, ebenso in der italienischen Schweiz. Die Tatsache, dass die Romands offener für einen Wechsel der Krankenkasse sind, dürfte mit dem hohen Prämienniveau in den Westschweizer Kantonen zusammenhängen.

### 3.2. Wechselabsicht spontan



Grafik 10

N = 1230

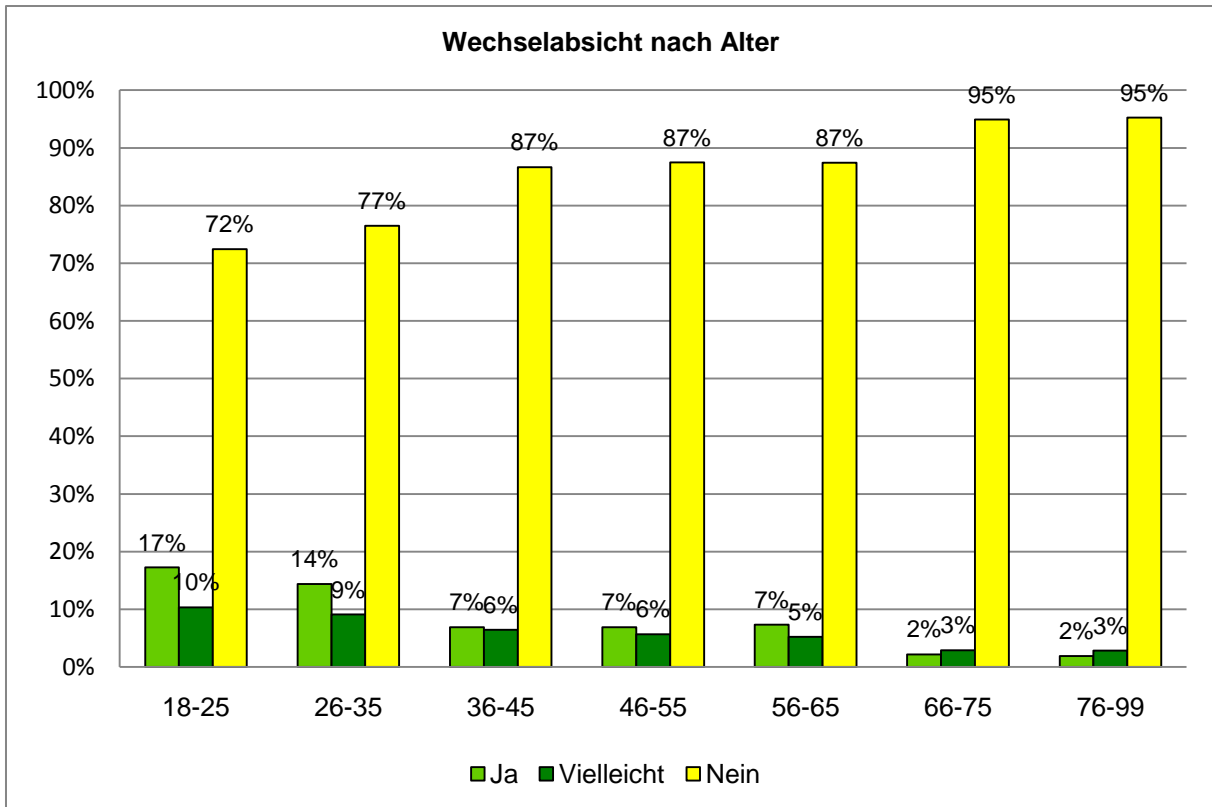
Quelle: comparis.ch

Die Bereitschaft, auf das kommende Jahr hin die Krankenkasse zu wechseln, ist bei den Befragten gering. Nur gerade 8 Prozent haben auf die Frage «Haben Sie vor, aufs 2009 für Ihre Grundversicherung die Krankenkasse zu wechseln?» spontan mit «Ja»<sup>7</sup> geantwortet, 6 Prozent werden «vielleicht» die Krankenkasse wechseln. Ein Wechsel des Anbieters für die obligatorische Grundversicherung kommt für 85 Prozent «sicher nicht» oder «eher nicht» in Frage.

Auch wenn die spontane Wechselabsicht tief ist: Im Vergleich zum Vorjahr ist sie um 60 Prozent gestiegen (von 5 auf 8 Prozent).

Aufgeschlüsselt nach Sprachregionen zeigt sich, dass die Bereitschaft zu einem Wechsel in der französischen Schweiz am höchsten ist: Immerhin 10 Prozent dieser Befragten haben die Absicht, auf das kommende Jahr die Krankenkasse zu wechseln. In der italienischen Schweiz haben nur 4 Prozent vor, die Kasse zu wechseln, in der Deutschschweiz 8 Prozent.

<sup>7</sup> «Ja»: Antwortmöglichkeiten «Ja, sicher», «Ja, wahrscheinlich» zusammengefasst.



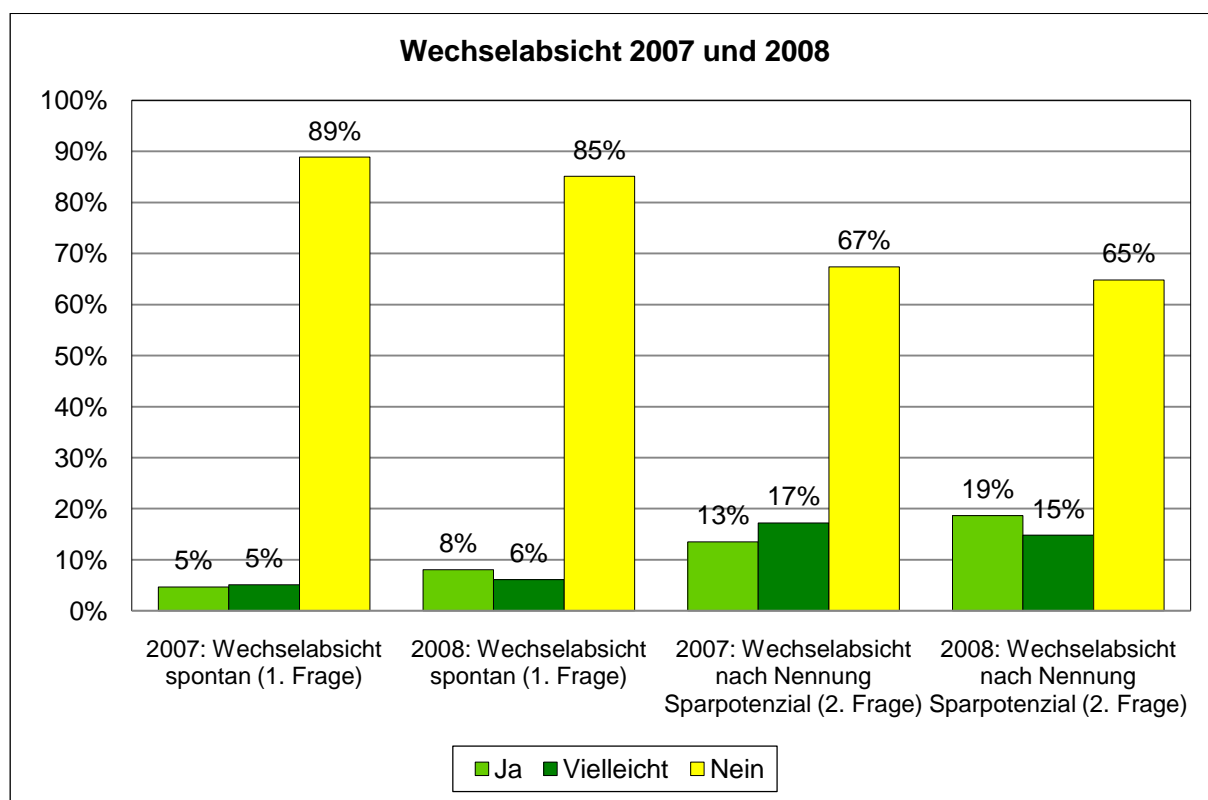
Grafik 11

N = 1219

Quelle: comparis.ch

Je älter die befragten Versicherten sind, umso deutlicher lehnen sie einen Krankenkassenwechsel ab: 95 Prozent – de facto praktisch alle – der über 66-Jährigen haben nicht im Sinn, die Krankenkasse zu wechseln. Bei den 18- bis 25-Jährigen dagegen sind es nur 72 Prozent, die auf die Frage nach einem geplanten Kassenwechsel mit «Nein» geantwortet haben. Einen Wechsel geplant haben in dieser Altersgruppe 17 Prozent. Bei den 26- bis 35-jährigen Befragten sind es noch 14 Prozent. In den nächsten Alterskategorien (36 bis 65 Jahre) sind es je 7 Prozent. Und gerade noch 2 Prozent Wechselwillige gibt es bei den über 66-Jährigen.

### 3.3. Wechselabsicht nach Aufklärung über Sparpotenzial



Grafik 12

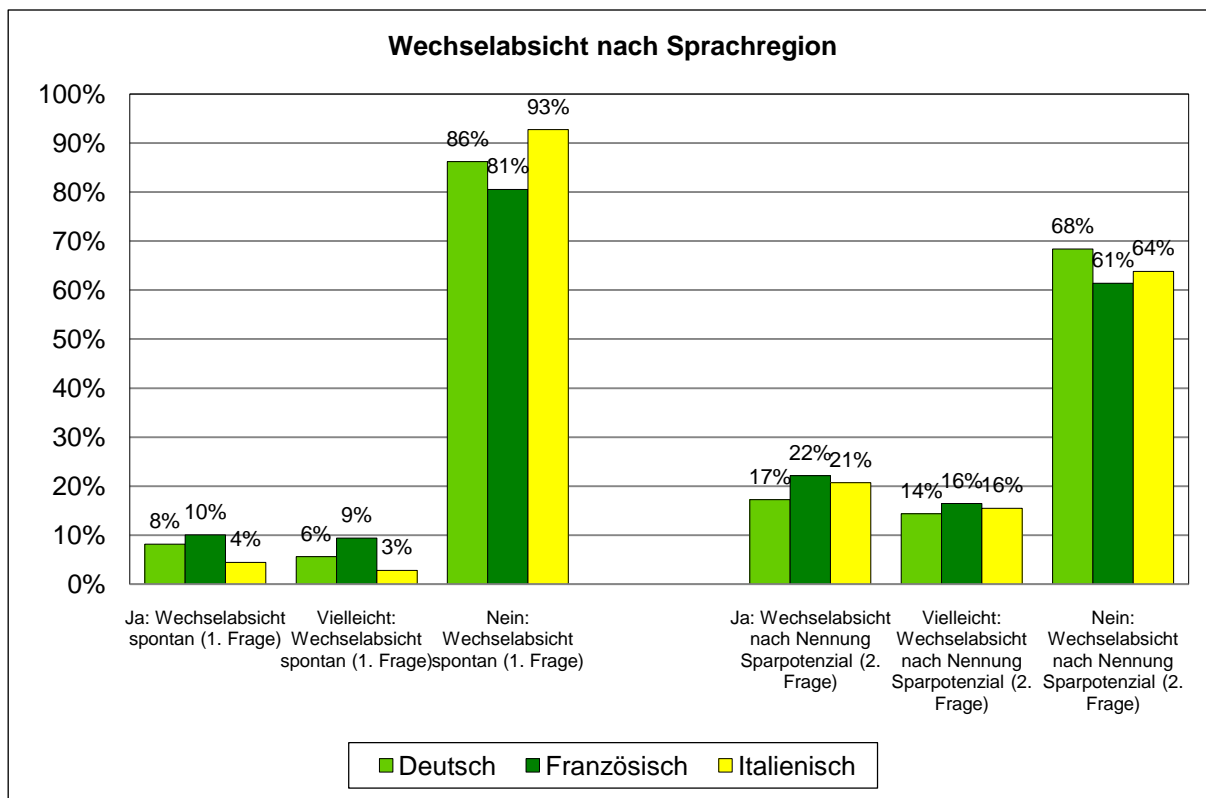
N = 1230

Quelle: comparis.ch

Im Verlauf des Interviews wurde den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Frage, ob sie auf das kommende Jahr hin für die Grundversicherung die Krankenkasse wechseln wollen, noch einmal gestellt, und zwar nachdem den Befragten ihr Sparpotenzial (Wechsel zur günstigsten Kasse mit dem günstigsten Versicherungsmodell) aufgezeigt worden war (vgl. Kapitel 2).

Angesichts der bedeutenden Summen, die bei den Krankenkassenprämien eingespart werden können, ist es nicht weiter verwunderlich, dass die Bereitschaft zu einem Kassenwechsel mit dieser zusätzlichen Information bedeutend höher ist. Der Anteil Ja-Sager (Antwortmöglichkeiten: «Ja, sicher», «Ja, wahrscheinlich») schnell von 8 auf 19 Prozent hoch. Der Entscheid zum Kassenwechsel wird offensichtlich zu einem grossen Teil von monetären Überlegungen gesteuert.

Die Wechselverweigerer (Antwortmöglichkeiten: «Nein, sicher nicht», «nein, eher nicht») machen nach der Aufklärung über das persönliche Sparpotenzial nur noch 65 Prozent aus, ein Minus von 20 Prozentpunkten. Neu wollen 15 Prozent «vielleicht» die Krankenkasse wechseln, plus 9 Prozentpunkte.



Grafik 13

N = 1230

Quelle: comparis.ch

Vor allem in der italienischen Schweiz macht das Sparpotenzial Eindruck. Haben beim ersten Mal noch 93 Prozent der Befragten aus der italienischen Schweiz einen Krankenkassenwechsel abgelehnt, sind es nach der Zusatzinformation zum Sparpotenzial nur noch 64 Prozent. Der Anteil Ja-Sager hat sich in der italienischen Schweiz nach der Information zum Sparpotenzial verfünffacht (von 4 auf 21 Prozent). Der Anteil Personen, die «vielleicht» wechseln, ist mit 16 Prozent im Vergleich zu 3 Prozent ebenfalls deutlich höher. In der Deutschschweiz sinkt der Anteil Wechselverweigerer von 86 auf 68 Prozent, in der französischen Schweiz von 81 auf 61 Prozent. Umgekehrt ist mit 22 Prozent der Anteil Wechselwilliger in der französischen Schweiz am höchsten. (Deutschschweiz 17 Prozent).

Bei der spontanen Wechselabsicht (erstes Mal fragen, ohne Information über persönliches Sparpotenzial) zeigen sich je nach Bildungsstand der Befragten keine bedeutenden Unterschiede. Bei der gestützten Wechselabsicht (zweites Mal fragen, mit Information über persönliches Sparpotenzial) dagegen schon: Je höher die Bildung, umso grösser der Anteil Befragter, die einen Kassenwechsel beabsichtigen. 23 Prozent der Hochschulabgänger wollen nun die Krankenkasse wechseln, bei den Volksschulabsolventen sind es nur 16 Prozent. Dabei könnten diese Personen von einem Krankenkassenwechsel am meisten profitieren, da sie über das höchste Sparpotenzial verfügen (vgl. Kapitel 2.5). Eine vertiefte Analyse der Daten zeigt, dass in dieser Bildungsgruppe die Senioren überrepräsentiert sind.

Die Wechselbereitschaft nimmt – selbst bei Kenntnis des persönlichen Sparpotenzials – mit zunehmendem Alter dramatisch ab: Vier von fünf der über 65-Jährigen lehnen einen Kassenwechsel auch unter Kenntnis des Sparpotenzials ab.

### 3.4. Gründe für einen Nichtwechsel

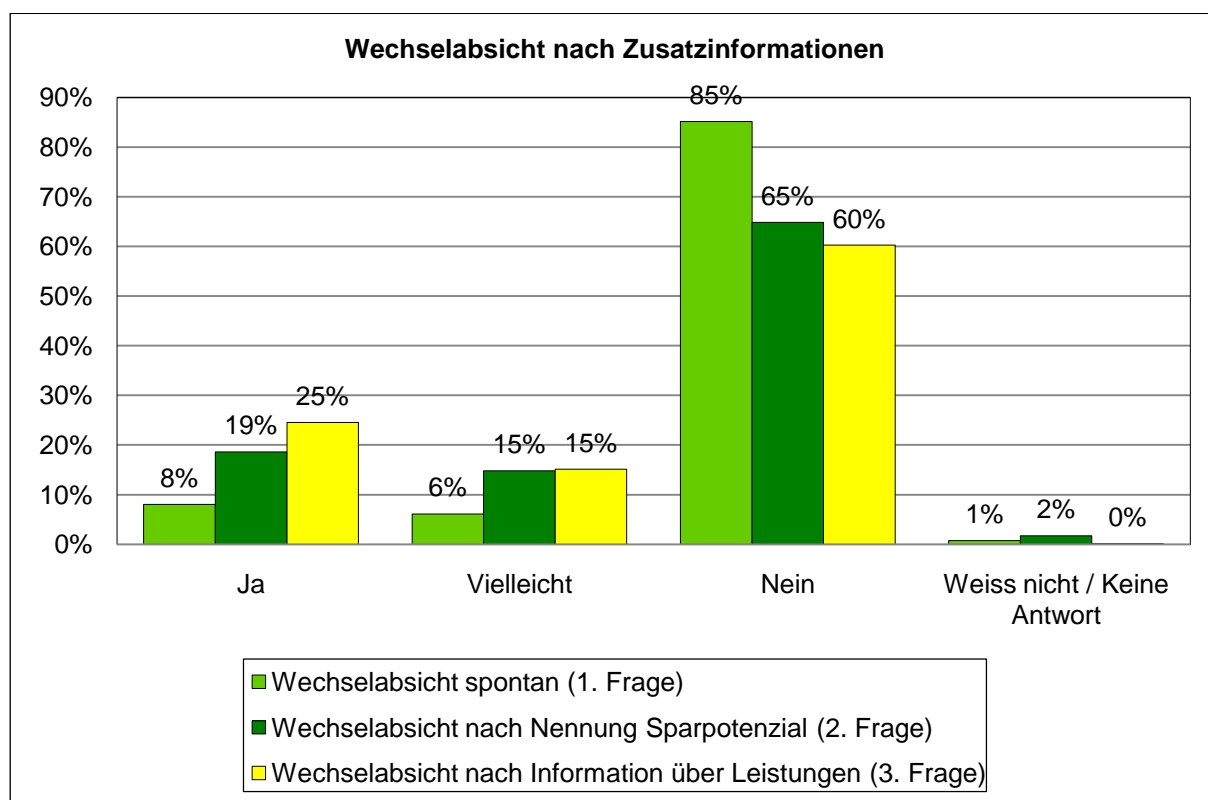
Wer auch nach der Aufklärung über das persönliche Sparpotenzial in der Grundversicherung beim «Nein» zum Kassenwechsel geblieben ist, wurde nach den Gründen für die Ablehnung gefragt.

«Zufriedenheit mit der bisherigen Krankenkasse» ist mit Abstand (58%) der am häufigsten genannte Grund, bei der bisherigen Kasse zu bleiben und auf das Sparpotenzial zu verzichten.

Am zweithäufigsten wurde als Grund, bei der bisherigen Kasse zu bleiben, das Alter, der gesundheitliche Zustand durch Krankheit, Unfall oder Schwangerschaft genannt (10%). Auffallend häufig haben Personen mit tiefer Bildung diesen Grund für einen Nichtwechsel angegeben. Da die Gruppe der Befragten mit tiefer Bildung das höchste Durchschnittsalter aufweist, ist Krankheit als Grund für einen Nichtwechsel plausibel. Mit zunehmendem Alter werden gesundheitliche Probleme häufiger. Offenbar sind sich die älteren Befragten aber nicht bewusst, dass in der Grundversicherung die volle Freizügigkeit herrscht: Die Krankenkassen sind verpflichtet, jede Person – unabhängig von Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand – in die Grundversicherung aufzunehmen und zu versichern.

Personen mit höherer Bildung scheuen sich nicht davor, anzugeben, dass vergleichsweise häufig auch die Bequemlichkeit einem Wechsel der Krankenkasse im Weg steht (13%).

### 3.5. Wechselabsicht nach Aufklärung über gleiche Leistungen



Grafik 14

N = 1230

Quelle: comparis.ch

Wie viel Information ist nötig, um die Versicherten zu einem Krankenkassenwechsel zu bewegen? Das Argument «Geld», d.h. die Zusatzinformation über das persönliche Sparpotenzial hat dazu geführt, dass immerhin 19 Prozent der Befragten einen Wechsel der Grundversicherung ins Auge fassen (vgl. 3.3). Wie sieht es mit der Information «gleiche Leistung» aus?

Die Umfrageteilnehmer wurden gegen Ende des Interviews darüber aufgeklärt, dass in der obligatorischen Grundversicherung die Leistungen gesetzlich festgelegt und bei allen Kassen gleich seien: «Eine teurere Krankenkasse bedeutet nicht, dass mehr oder bessere Leistungen bezahlt werden. Eine günstigere Krankenkasse bietet das gleiche für weniger Geld.»

Mit dieser zusätzlichen Information ist schon ein Viertel der befragten Versicherten bereit, die Krankenkasse zu wechseln. Dass die Leistungen bei den Kassen gleich sind, hat somit nochmals 6 Prozent der Befragten dazu gebracht, ihre Meinung zu ändern und einen Krankenkassenwechsel ins Auge zu fassen (siehe Grafik). Im Vergleich zur spontanen Wechselabsicht ist dies eine Verdreifachung der Wechselbefürworter.

Der Anteil der Befragten, die mit dieser zusätzlichen Information die Krankenkasse «vielleicht» wechseln wollen, ist gleich hoch geblieben wie nach der Aufklärung über das Sparpotenzial.

### 3.6. Wechselverweigerer und Meinungswechsler

comparis.ch hat die Antworten der Befragten zu den Fragen rund um die Wechselabsicht genauer analysiert und zwar mit folgenden Schwerpunkten: Wer von den Befragten wird im Verlauf des Interviews vom Wechselverweigerer zum Wechselbefürworter und wer von den Befragten lehnt – trotz Kenntnis des Sparpotenzials und gleicher Leistungen in der Grundversicherung – einen Krankenkassenwechsel weiter ab?

Zur Erinnerung: Die spontane Wechselabsicht beträgt 8 Prozent (Antwortmöglichkeiten «Ja, sicher», «Ja, wahrscheinlich»). Mit Kenntnis des Sparpotenzials liegen die Ja-Antworten bei 19 Prozent. Mit dem Wissen über die gleichen Leistungen liegt der Ja-Anteil bei 25 Prozent. Der Anteil der Wechselverweigerer schrumpft von 85 auf 60 Prozent (vgl. Grafik 14).

Während die Befragten aus der italienischen Schweiz am häufigsten ihre Einstellung zum Kassenwechsel von «Nein» zu «Ja» ändern, bleiben die Deutschschweizer am häufigsten beim «Nein» (vgl. Grafik 13).

Wer schon einmal die Krankenkasse gewechselt hat, ist einem neuerlichen Wechsel gegenüber deutlich offener als Personen, die noch nie gewechselt haben: Bei den Befragten, die schon einmal die Kasse gewechselt haben, lehnen 51 Prozent einen erneuten Wechsel ab, wenn man ihnen das Sparpotenzial aufzeigt. Bei den Personen, die noch nie gewechselt haben, sind es dagegen 71 Prozent, die trotzdem nicht wechseln wollen. Frühere Studien von comparis.ch haben gezeigt, dass neun von zehn Versicherten, die einen Krankenkassenwechsel vorgenommen haben, gute Erfahrungen damit gemacht haben<sup>8</sup>.

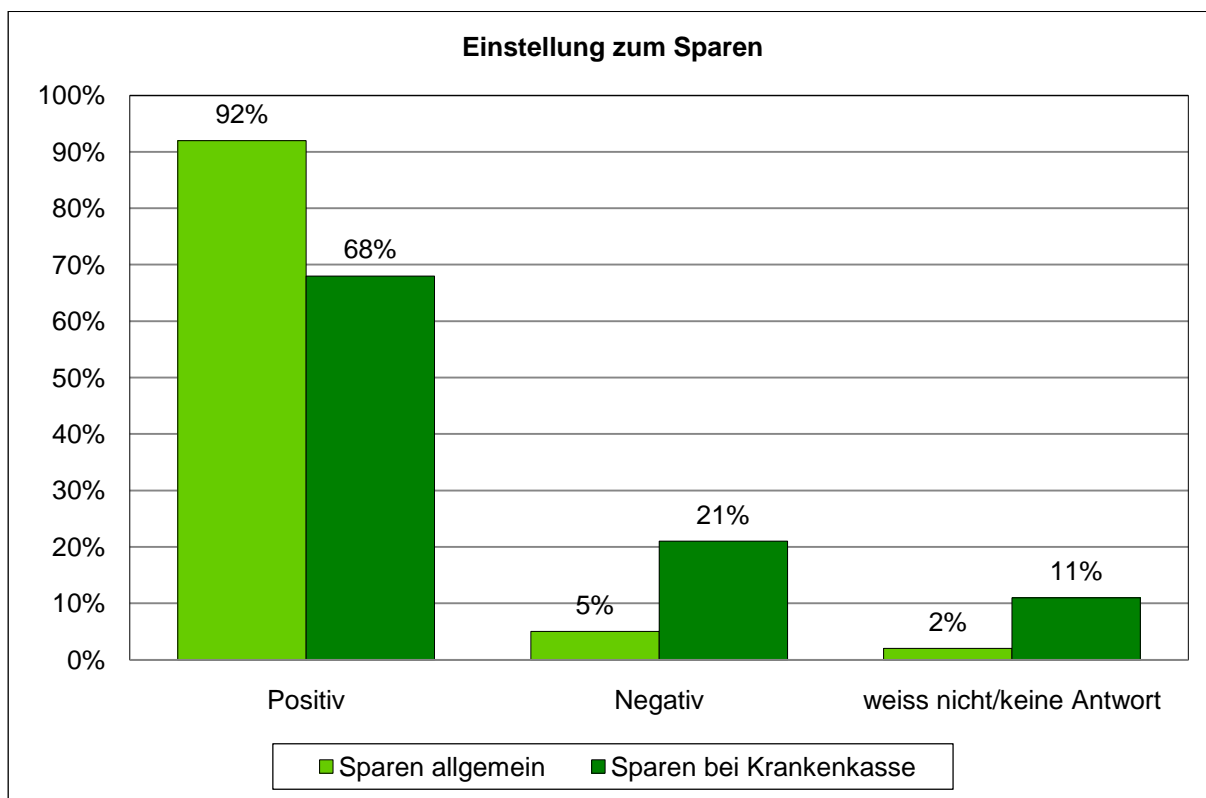
Frauen bleiben auch nach der Information zum Sparpotenzial tendenziell häufiger beim «Nein» zum Kassenwechsel als Männer.

Den jungen Befragten macht das Aufzeigen des Sparpotenzials Eindruck: Diese Gruppe schwenkt am häufigsten von «Nein» zu «Ja» um. Je älter die Befragten sind, umso gefestigter ist die Ablehnung einem Kassenwechsel gegenüber. Weder die Kenntnis des Sparpotenzials, noch das Wissen über die gleichen Leistungen bringen die Senioren dazu, einen Kassenwechsel ins Auge zu fassen: Knapp 90 Prozent der über 76-Jährigen halten an ihrem Nein fest. Bei den unter 25-Jährigen bleiben hingegen nur 40 Prozent beim «Nein».

---

<sup>8</sup> «Gute Noten für das Krankenversicherungsgesetz KVG», Studie vom 25. Oktober 2006, Seite 16. Abrufbar unter: <http://www.comparis.ch/comparis/press/studien.aspx>

### 3.7. Wechselabsicht und Einstellung zum Sparen



Grafik 15

N = 1230

Quelle: comparis.ch

Auch wenn die Umfrageteilnehmer über ihr persönliches Sparpotenzial Bescheid wissen, lehnt die Mehrheit der Befragten einen Krankenkassenwechsel weiterhin ab (vgl. Kapitel 3.5). comparis.ch hat deshalb die Einstellung der Befragten zum Thema Sparen allgemein und in Krankenkassenangelegenheiten näher untersucht. «Beurteilen Sie das Sparen <eher positiv> oder <eher negativ>?», lautete die Frage.

Neun von zehn der Befragten finden «Sparen» grundsätzlich positiv. Sparen bei der obligatorischen Grundversicherung beurteilen immer noch sieben von zehn Befragten positiv.

Die vorhergehenden Resultate über die Wechselabsichten führen zum Schluss, dass ein Krankenkassenwechsel kaum mit «Sparen» in Verbindung gebracht wird. Gestützt wird dieser Schluss von der folgenden Auswertung: Von den Personen, die das Sparen generell negativ bewerten, hat ein Viertel auf die Fragen nach der Wechselabsicht mit «Ja» geantwortet. Von den Personen, die Sparen positiv bewerten, will ebenfalls ein Viertel die Krankenkasse wechseln.

## Information zahlt sich aus

Die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Krankenkasse, könnte man glauben, sei etwas Gottgegebenes. Anders ist nicht zu erklären, dass zwei Drittel der Schweizerinnen und Schweizer in den letzten zehn Jahren nie die Kasse gewechselt haben. Und anders ist auch kaum zu erklären, dass 85 Prozent von über 1200 Leuten, die an der jüngsten Umfrage des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch teilgenommen haben, die Frage, ob sie aufs nächste Jahr hin den Versicherer wechseln wollen, spontan mit einem mehr oder weniger dezidierten «Nein» beantworteten.

Die Nein-Haltung, die schon fast an Verweigerung grenzt, ist angesichts der allgemein positiven Einstellung zum Sparen und des enormen Sparpotenzials, das sich den Versicherten durch einen Wechsel zu einer günstigeren Kasse eröffnet, schwer verständlich. Es verwundert in diesem Zusammenhang auch nicht, dass die grosse Mehrheit der Umfrageteilnehmer ausserstande ist, das Sparpotenzial ihres Haushalts auch nur annähernd korrekt zu beziffern. Schweizweit gesehen, ist dieses Sparpotenzial auf durchschnittlich 425 Franken pro Jahr geschätzt worden. Tatsächlich liesse sich das Haushaltsbudget durch einen Wechsel zum jeweils günstigsten Versicherungsangebot um durchschnittlich 1269 Franken, also praktisch um den dreifachen Betrag, entlasten. Ein noch grösserer Sparerfolg wäre durch die Optimierung der persönlichen Franchise möglich.

Wie die Umfrage weiter ergeben hat, haben Schweizerinnen und Schweizer ein ungetrübtes Verhältnis zum Thema Sparen. Die Frage, ob sie das Sparen generell als etwas «eher Positives» taxieren, beantworten über 90 Prozent der Befragten mit einem klaren «Ja». Immer noch knapp 70 Prozent wiederholen diese Antwort, wenn man sich nach ihrer Einstellung zum Thema Sparen im Bereich der obligatorischen Krankenversicherung erkundigt. Dieses Bekenntnis zum Sparen kontrastiert in augenfälliger Weise mit der Realität bei der Grundversicherung, wo die Versicherten eine nur schwer verständliche Immobilität an den Tag legen. Und dies auch noch 12 Jahre nach Inkrafttreten des Krankenversicherungsgesetzes, das den Versicherten die volle Freizügigkeit bei der Wahl ihrer Krankenkasse einräumt, um unter den Anbietern Wettbewerb zu schaffen und diese so dazu zu motivieren, die für ihre Versicherten benötigten medizinischen Leistungen so kostengünstig wie möglich einzukaufen und so den stetig steigenden Gesundheitskosten einen Riegel zu schieben. Zu erklären ist dieses Phänomen wohl nur damit, dass die grosse Mehrheit der Bevölkerung die Krankenversicherung als ein dem Alltag entrücktes Phänomen betrachtet, das nicht den sonst üblichen Kriterien von Preis und Leistung zu genügen hat. Wenn's um die Gesundheit geht, gelten offenbar andere Massstäbe.

Immerhin: Durch gezielte Information lässt sich das Verhalten der Versicherten beeinflussen, wie die Umfrage gezeigt hat. Nachdem man den Umfrageteilnehmern das persönliche Sparpotenzial vor Augen geführt hat, verkleinerte sich das Lager der Wechselresistenten beträchtlich. Nur noch 65 Prozent der Befragten hielt dann an ihrem «Nein» fest. Um weitere 5 Prozent schmolz die Bastion der «Nein»-Sager, nachdem man die Umfrageteilnehmer darüber informiert hatte, dass die Leistungen von teuren und günstigen Krankenversicherern identisch sind.

## Über comparis.ch

comparis.ch ist das bedeutendste Internet-Preisvergleichs-Portal der Schweiz. Im Jahr 2007 verzeichnete die Website [www.comparis.ch](http://www.comparis.ch) rund 14 Millionen Besucher. Der Vergleichsdienst analysiert ständig über eine Million Prämien von Krankenkassen und Versicherungen, über 90'000 Telecom-Tarife, rund 250'000 Angebote in den Bereichen Autos, Immobilien und Unterhaltungselektronik sowie über 1000 Zinssätze von Hypotheken und Krediten, Säule 3a- und Sparprodukten aller Art.

comparis.ch wurde im Jahr 1996 in Ettingen (BL) vom Ökonomen Richard Eisler gegründet. Im selben Jahr konnten die Besucher der Internetseite [www.krankenkassen.ch](http://www.krankenkassen.ch) zum ersten Mal die Prämien von Schweizer Krankenkassen abrufen und vergleichen. Seither haben über 500'000 Personen nach einem Preisvergleich auf der Comparis-Website ihre Krankenkasse gewechselt.

comparis.ch erhebt seit 2001 regelmässig die Zufriedenheit der Versicherten mit ihren Krankenkassen. Seither sind Kundenzufriedenheitsumfragen zu Auto-, Hausrat- und Privathaftpflichtversicherungen dazugekommen. Ebenfalls jährlich wird die Zufriedenheit der Mobilfunk-Kunden mit ihrem Anbieter erhoben. Diese Umfragen stellen für die Besucher der Comparis-Website eine wichtige Entscheidungshilfe für einen allfälligen Wechsel zu einem neuen Anbieter dar. comparis.ch erweitert ihr Preisvergleichs-Angebot laufend. Im August 2007 lancierte comparis.ch den Spitalvergleich. Die Patientenzufriedenheit sowie die Fehler-, Infektions- und Wiedereintrittsraten von 53 öffentlichen Spitälern werden verglichen.

Seit Juni 2000 ist comparis.ch eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich. comparis.ch beschäftigt rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. comparis.ch ist unabhängig und neutral. Kein Anbieter ist an comparis.ch beteiligt. Angebote und Produkte werden unabhängig von einer Zusammenarbeit mit comparis.ch in die Preisvergleiche aufgenommen. Um Markttransparenz herzustellen, vergleicht comparis.ch auch Produkte und Dienstleistungen von Anbietern, die nicht in den Vergleichen erscheinen möchten.

comparis.ch finanziert sich durch Werbung auf der Website, durch Zahlungen der Nutzerinnen und Nutzer und durch Vermittlungsgebühren für Offerten. Einige Anbieter möchten über comparis.ch direkt Offertanfragen beziehen und senken damit ihre Vertriebs- und Administrationskosten. Dieser Service ist für die Anbieter freiwillig. Die Rangierung in den Comparis-Preis- und Leistungsvergleichen werden dadurch nicht beeinflusst.

Richard Eisler  
comparis.ch AG  
Stampfenbachstrasse 48  
CH-8006 Zürich  
T: +41 44 360 52 62  
F: +41 44 360 52 72  
[media@comparis.ch](mailto:media@comparis.ch)