

Medienmitteilung

Comparis-Kommentar zu Nationalratsentscheid über Krankenkassenprovisionen

«Wettbewerb um Kunden wird teurer»

Der Nationalrat hat heute entschieden, die Vermittlerprovisionen für Krankenkassen zu begrenzen. Comparis-Krankenkassen-Experte Felix Schneuwly warnt: «Das wird die Kassen veranlassen, weniger Provisionen an Vermittler zu bezahlen und vermehrt mit eigenem Personal Kunden zu gewinnen.» Der Wettbewerb um neue Kunden wird seines Erachtens somit insgesamt teurer, obwohl unter dem Strich weniger Provisionen bezahlt werden.

Zürich, 14. März 2019 – Der Nationalrat hat in seiner heutigen Sitzung beschlossen, die Vermittlerprovisionen für Krankenkassen sowohl bei der Grund- als auch bei den Zusatzversicherungen zu deckeln. Die von den Krankenkassen erarbeiteten Branchenvereinbarungen sollen demnach durch den Bundesrat für allgemein verbindlich erklärt werden – inklusive Sanktionen bei Verstössen. Im gleichen Zug soll die telefonische Kaltakquise (Terminvereinbarung für Vermittler) verboten werden.

Die neue Regulierung wird nach Einschätzung von Felix Schneuwly, Krankenkassen-Experte beim Internetvergleichsdienst comparis.ch, den Telefonterror zwar beenden und das Geschäft dubioser Vermittler erschweren. «Insgesamt aber wird die Kundenwerbung der Krankenkassen aber teurer», warnt er.

Mehrkosten bei Werbung, Sponsoring, Gewinnspielen und Festangestellten

«Bei einer Begrenzung der Provisionen werden die Krankenversicherer weniger externe Vermittler engagieren und vermehrt eigenes Personal für die Gewinnung neuer Kunden anstellen. Damit werden die Ausgaben für Provisionen sinken. Im Gegenzug wird aber der Aufwand für Werbung, Sponsoring, Gewinnspiele sowie für das festangestellte Personal stärker steigen als die eingesparten Provisionen», befürchtet Schneuwly.

Die grossen Versicherer würden mit ihren Werbe- und Sponsoringbudgets zudem gegenüber den kleinen Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil haben. «Auch Google, Facebook – und Internetvergleichsdienste wie Comparis – werden von der Kostenverlagerung profitieren», stellt Schneuwly fest.

«Nur im Zusatzversicherungsbereich ein Problem»

«Ein effektives Problem gibt es zudem nur im Zusatzversicherungsbereich», so der Krankenkassen-Experte. Für preissensitive Neukunden in der Grundversicherung bezahlen die Krankenkassen nach seinen Beobachtungen längst keine überhöhten Provisionen mehr. Telefonische Kaltakquise und hohe Provisionen an Vermittler seien nur bei den Zusatzversicherungen ein Thema. «Hohe Provisionen bezahlen die Kassen für Neukunden, die in der Regel mehrere Jahrzehnte bleiben, weil sie ab 50 kaum mehr wechseln können», weiss Schneuwly. Für Bestandskunden brauche es aber wiederum keine Bestandspflege, da der Wechsel von Zusatzversicherungen mit Hürden verbunden und die Kunden sozusagen beim Versicherer gefangen seien. «Deshalb bezahlen Krankenversicherer Vermittlern auch keine Courtagen», so der Krankenkassen-Experte.

Überregulierung wird teuer

Die bestehende Gesetzgebung ist laut Schneuwly abgesehen vom geplanten Verbot der telefonischen Kaltakquise im Fernmeldegesetz und von der laufenden Teilrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) entsprechend hinreichend. «Vermittler für

Krankenversicherungen müssen bereits von der Finanzmarktaufsicht (Finma) zertifiziert werden. Die Finma hat es allerdings bisher unterlassen, Vermittlern die Zertifizierung zu entziehen und sie so aus dem Verkehr zu ziehen», bedauert er.

Comparis-Labels für Transparenz

Comparis selbst setzt sich bereits seit mehreren Jahren mit den Labels «Saubere Kundenwerbung» und «Keine Telefonwerbung» für die Marktmacht der Konsumenten auf der Basis von Transparenz statt Verboten ein. Die Richtlinien haben letztes Jahr 12 Krankenkassen unterzeichnet.

Weiterführende Links:

[Comparis-Medienmitteilung: Krankenkassen ohne Telefonterror](#)

Weitere Informationen:

Felix Schneuwly
Krankenkassen-Experte
Mobil: 079 600 19 12
E-Mail: felix.schneuwly@comparis.ch
comparis.ch

Über comparis.ch

Mit über 80 Millionen Besuchen im Jahr zählt comparis.ch zu den meistgenutzten Schweizer Websites. Das Unternehmen vergleicht Tarife und Leistungen von Krankenkassen, Versicherungen, Banken sowie Telecom-Anbietern und bietet das grösste Schweizer Online-Angebot für Autos und Immobilien. Dank umfassender Vergleiche und Bewertungen bringt das Unternehmen Transparenz in den Markt. Dadurch stärkt comparis.ch die Entscheidungskompetenz der Konsumenten. Gegründet 1996 vom Ökonomen Richard Eisler beschäftigt das Unternehmen heute rund 180 Mitarbeiter in Zürich.