

10.02.2010 - 09:47 Uhr

Immer mehr Kunden schenken der CONCORDIA ihr Vertrauen

Luzern (ots) -

Dank ausgezeichnetem Service und attraktiven Versicherungsmodellen konnte die CONCORDIA im Jahr 2009 ihren Kundenstamm weiter ausbauen. Trotz harter Konkurrenz durch Billigkassen hat die CONCORDIA in der Grundversicherung netto 12'000 neue Kunden gewonnen. Die gute Reservesituation sowie ein rigoroses internes Kostenmanagement erlauben einen zuversichtlichen Ausblick ins Geschäftsjahr 2010. Die CONCORDIA bleibt ein verlässlicher Partner.

In der Grundversicherung netto 12'000 neue Kunden gewonnen

Trotz harter Konkurrenz durch Billigkassen konnte die CONCORDIA in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung netto über 12'000 neue Kunden gewinnen. Dieser Erfolg ist neben dem hervorragenden Service auch ein Ergebnis der konsequenten Managed-Care-Strategie der CONCORDIA. So haben sich bereits über 60% aller CONCORDIA-Kunden für die myDoc-Hausarztversicherung entschieden und profitieren damit neben einer erstklassigen ärztlichen Grundversorgung von rund 15% Prämienrabatt in der Grundversicherung. Bereits plant die CONCORDIA, im Frühling 2010 ein weiteres innovatives Grundversicherungsmodell im Markt einzuführen.

Managed Care erfolgreicher als Billigkassen

Die CONCORDIA verfolgt eine konsequente Managed-Care-Strategie, die echte Kostenreduktionen auf der Leistungsseite an die Kunden weitergibt. Die Gründung von Billigkassen, die die Entsolidarisierung unter den Versicherten fördert und Preisvorteile nur für einzelne Kundengruppen schafft, ist nicht im strategischen Fokus der CONCORDIA. Netto konnte die CONCORDIA im Jahr 2009 über 10'000 Kunden von den Billigkassen gewinnen. Dies zeigt klar: die Managed-Care-Strategie der CONCORDIA ist langfristig erfolgreicher als eine opportunistische Billigkassen-Strategie. Bereits über zwei Drittel der CONCORDIA-Versicherten haben ein alternatives Grundversicherungsmodell, also ein Managed-Care-Modell, gewählt.

CONCORDIA-Kunden sind treuer

Alternative Versicherungsmodelle leisten nicht nur einen Beitrag zur Kostenreduktion, sie stärken auch die Kundentreue. So ist bei vergleichbaren anderen Krankenversicherern die Kündigungsrate auf dem Versichertenbestand mit über 10% deutlich höher als bei der CONCORDIA. Mit der Managed-Care-Strategie kann die CONCORDIA die Kunden klar besser binden und die Kündigungsrate auf dem Versichertenbestand weit unter 10% halten.

Die CONCORDIA ist langfristig sicher

Die Reserven in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung betragen per 31.12.2009 gut 17% der Prämien. Sie liegen damit deutlich über den gesetzlichen Mindestanforderungen sowie den Reservesätzen der meisten Krankenversicherer. Das gute Finanzergebnis des Jahres 2009 wurden zur Bildung von weiteren Wertschwankungsreserven auf den Kapitalanlagen verwendet. Diese Wertschwankungsreserven betragen nun rund 15% der Kapitalanlagen. Sie ermöglichen es der CONCORDIA, die Prämien auch künftig unabhängig von den Entwicklungen an den Finanzmärkten festzulegen.

Kunden profitieren von finanzieller Sicherheit

Die Versicherten der CONCORDIA werden auch 2010 von der soliden

finanziellen Situation des Krankenversicherers profitieren können. Obwohl die Leistungskosten auch im laufenden Jahr weiter steigen, wird die CONCORDIA ein sicherer Partner bleiben und auf unterjährige Prämien erhöhungen verzichten können.

Kurzprofil der CONCORDIA

Die CONCORDIA zählt 682'000 Versicherte. Mit einem jährlichen Prämienvolumen von rund CHF 1,9 Mrd. ist die CONCORDIA einer der grössten Krankenversicherer der Schweiz und versteht sich als Kompetenzleader bezüglich finanzieller Sicherheit. Die CONCORDIA hat sich auf die Versicherung von Familien spezialisiert. Sie ist mit ihrem schweizweit verbreiteten Netz von 300 Aussenstellen spürbar näher am Kunden.

Kontakt:

Mark Glutz
E-Mail: medienanfragen@concordia.ch

CONCORDIA
Bundesplatz 15
Postfach
6002 Luzern
Tel.: +41/41/228'01'11
Fax: +41/41/228'01'41

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100004587/100597936> abgerufen werden.