



# Casse malati: analisi delle assicurazioni di base 2022

Elisabeth Rizzi, responsabile Newsroom comparis.ch  
Roman Seiler, giornalista economico

Maggio 2022

# Nel 2022 CSS e ÖKK hanno in proporzione ottenuto i maggiori guadagni

Dopo una riduzione generale dei premi, a inizio anno ÖKK e il Gruppo CSS sono riusciti a conquistare il maggior numero di clienti nell'assicurazione di base. Groupe Mutuel è invece riuscita a stabilizzare il suo portafoglio clienti, dopo aver subito gravi perdite negli ultimi anni. Per gli assicurati che scelgono il modello di cassa malati, la possibilità di consultare direttamente il medico di famiglia e un rapido accesso ai fornitori diservizi sanitari hanno acquisito maggior importanza nel confronto con l'anno precedente rispetto alla telemedicina.

Secondo l'Ufficio federale della sanità pubblica, la forte riduzione delle riserve delle casse malati ha comportato nel 2022 una diminuzione media dei premi dell'assicurazione di base dell'1,4%. In questo modo, molti assicurati hanno potuto beneficiare di uno sgravio senza dover cambiare cassa malati, modello o franchigia.

Ciononostante, diverse compagnie sono riuscite ad acquisire nuovi clienti. È quanto emerge dall'ultima analisi di Comparis sul portafoglio clienti delle più grandi casse malati della Svizzera nell'assicurazione di base.

## CSS ancora in crescita

In primis, il Gruppo CSS ha acquisito 64'900 nuovi clienti, registrando così un aumento del 4,5%. Al 1° gennaio 2022, il portafoglio contava 1'513'200 clienti. Nel settore dell'assicurazione di base, CSS è pertanto nuovamente leader di mercato davanti a Helsana.

Con il 4,3% anche ÖKK ha registrato una forte crescita. Con 7'000 nuovi assicurati di base, all'inizio dell'anno ha ampliato la sua clientela portandola a 169'500.

« Le dimensioni sono sempre più un vantaggio competitivo. » Felix Schneuwly

Con un aumento del 3,7%, rispettivamente di 54'000 nuovi clienti e un totale di 1'504'000 assicurati di base, Helsana si è posizionata al secondo posto, dietro CSS.

Al terzo posto si colloca il Groupe Mutuel – stando ai dati provvisori (non ancora pubblicati nel rapporto di gestione). Dopo le pesanti perdite subite negli ultimi anni, il portafoglio clienti si è stabilizzato a 950'000.

«Sorprende la forte crescita di ÖKK. Il grande aumento dei premi di questo autunno intensificherà la battaglia tra casse malati per aggiudicarsi nuovi clienti, rispettivamente nella perdita di clienti», commenta Felix Schneuwly, esperto Comparis in assicurazione malattia.

## Assura, Atupri e Concordia in calo

Tra le casse di medie e grandi dimensioni, Assura è quella che ha sofferto di più: ha perso 42'000 assicurati (portafoglio pari a 901'000 al 1° gennaio 2022), rispettivamente il 4,5% dei suoi clienti. Atupri registra invece un calo dell'1% del portafoglio clienti (193'000 al 1° gennaio 2022), mentre Concordia una perdita dello 0,9% dei clienti (portafoglio 625'900 al 1° gennaio 2022).

**Grafico 1 → pagina 6**

«Ci sono diversi motivi che hanno portato alla perdita di clienti. Per molti assicurati l'importo dei premi si conferma più importante della qualità del servizio delle casse malati o delle cure mediche nei modelli assicurativi alternativi», afferma Schneuwly.

## Helsana registra la più forte crescita della clientela dal 2017

Dal 2017, il gruppo Helsana ha registrato il maggiore aumento proporzionale del numero di clienti, pari al 31,5% e a 360'000 assicurati di base. Nello stesso periodo, il Gruppo Swica è cresciuto di meno della metà (rispettivamente 14,8% e 110'000 assicurati). Con un aumento del 13,7%, pari a 182'400 nuovi assicurati, il Gruppo CSS segue al terzo posto nel confronto quinquennale.

Alla fine dell'ultimo decennio, Groupe Mutuel ha perso il maggior numero di clienti (-285'600). Con un calo del 23,1% rimane quindi il fanalino di coda tra le casse malati di medie e grandi dimensioni. Al secondo posto si trova Assura che registra un calo del 9,8% (-98'000) davanti a KPT, che si posiziona invece al terzo posto, con una perdita del 5,3% (-20'000). Lo scorso autunno, sia Groupe Mutuel che KPT sono riuscite a contrastare la perdita di clienti.

« La crescente burocrazia accelera maggiormente la riorganizzazione strutturale rispetto alla qualità del servizio. » Felix Schneuwly

«Da cinque anni CSS e Helsana conducono una battaglia testa a testa e si staccano dalla concorrenza. La crescente burocrazia accelera maggiormente la riorganizzazione strutturale rispetto alla qualità del servizio. Le dimensioni diventano sempre più un vantaggio competitivo», spiega l'esperto Comparis.

**Grafico 2 → pagina 6**

Per questo motivo si riduce anche il peso di Santésuisse, la più grande tra le due Associazioni degli assicuratori malattia svizzeri. Negli ultimi cinque anni, le loro casse malati più importanti hanno perso 173'200 assicurati. Dall'inizio del 2017, invece, il numero di clienti dei quattro membri di Curafutura CSS, Helsana e KPT è cresciuto complessivamente di 581'900.

## Aumento significativo dei nuovi modelli assicurativi alternativi

L'ulteriore sondaggio rappresentativo di Comparis condotto su 1'038 persone mostra una situazione fondamentalmente stabile per quanto riguarda la scelta dei modelli assicurativi. Meno del 30% degli adulti in Svizzera ha un modello assicurativo standard. Poco più della metà sceglie il modello Medico di famiglia. Oltre ai classici prodotti Medico di famiglia, modello HMO e Telmed, spesso ci sono «altri» nuovi modelli assicurativi che registrano una crescita significativa. Quest'anno, la loro quota è salita dall'1,6% al 3,5%.



**Grafico 3 → pagina 6**  
Qual è la sua assicurazione di base della cassa malati?

«Spesso i nuovi modelli assicurativi alternativi sono interessanti per gli assicurati perché le casse malati nei primi quattro anni non devono dimostrare all'Ufficio federale della sanità pubblica sconti sui premi con i relativi risparmi. Questo spinge gli assicuratori a lanciare sempre nuovi MAA. In ogni caso, raramente si tratta di qualcosa di davvero innovativo», dichiara Schneuwly.

## « Le casse malati lanciano sempre nuovi modelli assicurativi alternativi. Ma raramente sono davvero innovativi. » Felix Schneuwly

**Grafico 4 → pagina 7**  
Distribuzione delle franchigie per modello 2022

### **Gli assicurati Telmed scelgono più spesso la franchigia massima**

Soprattutto le persone con un modello assicurativo «diverso», scelgono la franchigia minima di 300 franchi, ovvero più della metà (54,3%). In questo segmento la percentuale di persone con la franchigia massima di 2'500 franchi è la più bassa – ammonta solo all'11,4%.

Al secondo posto tra coloro che optano più spesso per la franchigia minima ci sono gli assicurati con il modello Medico di famiglia (47,5%). Quasi altrettanto alta è la quota degli assicurati standard (46,8%). Tra tutti gli assicurati, chi ha un modello Telmed sceglie più spesso la franchigia massima, ovvero quasi la metà (44,4%).

«Chi sceglie la franchigia massima è perché non deve quasi mai recarsi dal medico. Il fatto che un numero particolarmente elevato di assicurati scelga un modello Telmed con franchigia massima indica che queste persone non prevedono di ammalarsi. Per il Modello medico di famiglia è esattamente il contrario», spiega Schneuwly.

### **Assicurazione standard: molto diffusa tra le persone a basso reddito e i giovani è molto più diffusa**

**Grafico 5 → pagina 7**  
Assicurati standard in base al reddito 2022

Fra il circa 30% degli assicurati di base, il gruppo più significativo è costituito dalle persone a basso reddito. Il 34% delle economie domestiche con un reddito fino a 4'000 franchi al mese sceglie l'assicurazione standard senza sconti. Tra il 2021 e il 2022, tuttavia, la quota delle persone a basso reddito è diminuita dal 41,8% al 34%.

**Grafico 6 → pagina 7**  
Assicurati standard in base all'età 2022

**Grafico 7 → pagina 8**  
Distribuzione degli assicurati standard in Svizzera

Inoltre, i giovani adulti fino a 35 anni scelgono il modello standard molto più spesso rispetto agli over 56 (34,2% rispetto al 26%).

### **Modello Medico di famiglia: molto diffuso tra anziani e persone con un basso livello di formazione**

**Grafico 8 → pagina 8**  
Assicurati con modello Medico di famiglia in base all'età 2022

«La popolarità del modello Medico di famiglia sottolinea il valore che gli assicurati attribuiscono a una buona assistenza medica di base unita al contatto fisico con il medico di famiglia», spiega Schneuwly.

**Grafico 9 → pagina 8**  
Assicurati con modello Medico di famiglia dopo la formazione 2022

Più della metà degli over 55, e quindi molto più spesso rispetto ai giovani, opta per il modello Medico di famiglia, ampiamente diffuso. Inoltre, le persone con un livello di formazione medio-basso scelgono più spesso questo modello assicurativo alternativo rispetto a chi ha una formazione di livello superiore (48,7% contro il 41,8%).

## Il modello Telmed non prende piede

### Grafico 10 → pagina 9

Assicurati Telmed

### Grafico 11 → pagina 9

Assicurati Telmed in base all'età

Il modello Telmed non è decollato nel 2022. «Anche se tutti richiedono una maggiore digitalizzazione del sistema sanitario, difficilmente gli assicurati passano a un modello Telmed», osserva Schneuwly. Solo il 13,5% degli assicurati ha optato per la consulenza virtuale, quasi come nel 2021. Tuttavia, questo modello è molto diffuso tra i giovani. La dice lunga il fatto che oltre l'80% degli under 35 decide di optare per altri modelli assicurativi.

## L'accesso diretto al medico di famiglia e accesso rapido ai fornitori di servizi acquista importanza

Proprio ai principi del modello Telmed si contrappone la crescente necessità degli assicurati di accedere in modo rapido e diretto all'aiuto personale. Oltre ai bassi premi di cassa malati, sia il desiderio di rivolgersi direttamente al medico di famiglia che il rapido accesso ad altri fornitori di servizi medici sono tra gli aspetti più importanti menzionati dagli assicurati per la scelta del modello assicurativo.

« Sorprende il fatto che i giovani assicurati, per lo più sani e con affinità digitale, non risparmiano in modo più sistematico sui premi con la franchigia massima e il modello Telmed. » Felix Schneuwly

### Grafico 12 → pagina 9

Criteri per la scelta del modello di cassa malati 2022

### Grafico 13 → pagina 10

Posso consultare direttamente il mio medico di famiglia (abbastanza/molto importante)

### Grafico 14 → pagina 10

Accesso rapido a medico /terapeuta/ Fisioterapia (abbastanza/molto importante)

Nel 2021, per il 79,3% degli intervistati l'accesso diretto al medico di famiglia è stato abbastanza/molto importante. Quest'anno la percentuale era già all'85,7%. L'accesso rapido al medico è stato valutato nell'anno precedente dall'81,4% delle persone come abbastanza/molto importante. Nell'aprile 2022, lo era per l'84% dei partecipanti al sondaggio. L'accesso diretto al medico di famiglia è auspicato soprattutto dalle persone più anziane a partire dai 56 anni (88,3%). La necessità di un rapido accesso ai fornitori di servizi medici è invece più alta tra le donne che tra gli uomini (87,6% contro l'80,4%).

«Il rapido accesso alle cure mediche è da anni lodato in Svizzera. Gli assicurati apprezzano quindi che con il modello Medico di famiglia questo accesso sia garantito. Sorprende il fatto che i giovani assicurati, per lo più sani e con affinità digitale, non risparmiano in modo più sistematico sui premi optando per la franchigia massima e il modello Telmed. Più diffusi dei semplici prodotti Telmed sono quelli che permettono agli assicurati di decidere a chi rivolgersi in primis in caso di malattia. A seconda della situazione, può trattarsi anche della farmacia o di un centro ambulatoriale con diversi specialisti», dichiara l'esperto Comparis. ✓

## Metodologia

Comparis ha chiesto ai 13 principali assicuratori malattia come si è sviluppato il loro portafoglio clienti nell'assicurazione di base tra il 2017 e il 2022. Inoltre, nel mese di aprile 2022 è stato condotto un sondaggio rappresentativo dall'istituto di ricerche di mercato Innofact su incarico di comparis.ch, che ha coinvolto 1'038 persone in tutte le regioni della Svizzera.



**Grafico 1**

Assicuratori malattia	Portafoglio clienti 01.01.2021	Portafoglio clienti 01.01.2022	Aumento/calò rispetto a 01.01.2021	Aumento/calò rispetto a 01.01.2021 (in percentuale)
Gruppo CSS	1'448'300	1'513'200	64'900	4.5%
Gruppo Helsana	1'450'000	1'504'000	54'000	3.7%
Groupe Mutuel*	950'000	950'000		
Assura-Basis SA	943'000	901'000	-42'000	-4.5%
Gruppo Swica	845'000	855'000	10'000	1.2%
Gruppo Visana	626'200	628'700	2'500	0.4%
Concordia Assicurazione svizzera malattie e infortuni SA	631'600	625'900	-5'700	-0.9%
Gruppo Sanitas	593'000	593'500	500	0.1%
KPT Cassa malati SA	346'000	357'500	11'500	3.3%
Gruppo Sympany	204'400	206'600	2'200	1.1%
Atupri Assicurazione della salute	195'000	193'000	-2'000	-1.0%
ÖKK Assicurazione malattie e infortuni SA	162'500	169'500	7'000	4.3%
EGK-Cassa della salute SA	86'000	86'600	600	0.7%

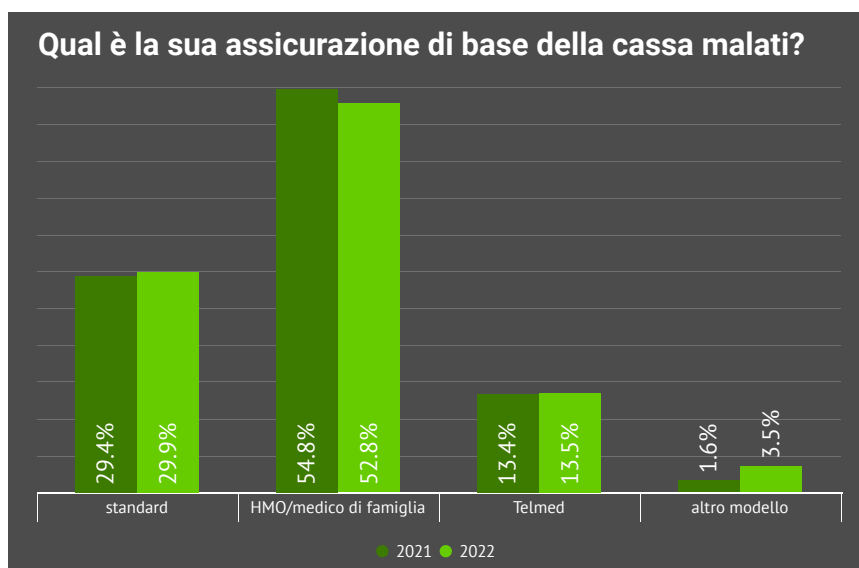
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

**Grafico 2**

Assicuratori malattia	Portafoglio clienti 01.01.2021	Portafoglio clienti 01.01.2022	Aumento/calò rispetto a 01.01.2021	Aumento/calò rispetto a 01.01.2021 (in percentuale)
Gruppo CSS	1'330'800	1'513'200	182'400	13.7%
Gruppo Helsana	1'144'000	1'504'000	360'000	31.5%
Groupe Mutuel*	1'235'600	950'000	-285'600	-23.1%
Assura-Basis SA	999'000	901'000	-98'000	-9.8%
Gruppo Swica	745'000	855'000	110'000	14.8%
Gruppo Visana	582'500	628'700	46'200	7.9%
Concordia Assicurazione svizzera malattie e infortuni SA	603'700	625'900	22'200	3.7%
Gruppo Sanitas	534'000	593'500	59'500	11.1%
KPT Cassa malati SA	377'500	357'500	-20'000	-5.3%
Gruppo Sympany	183'600	206'600	23'000	12.5%
Atupri Assicurazione della salute	185'900	193'000	7'100	3.8%
ÖKK Assicurazione malattie e infortuni SA	169'200	169'500	300	0.2%
EGK-Cassa della salute SA	85'000	86'600	1'600	1.9%

Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

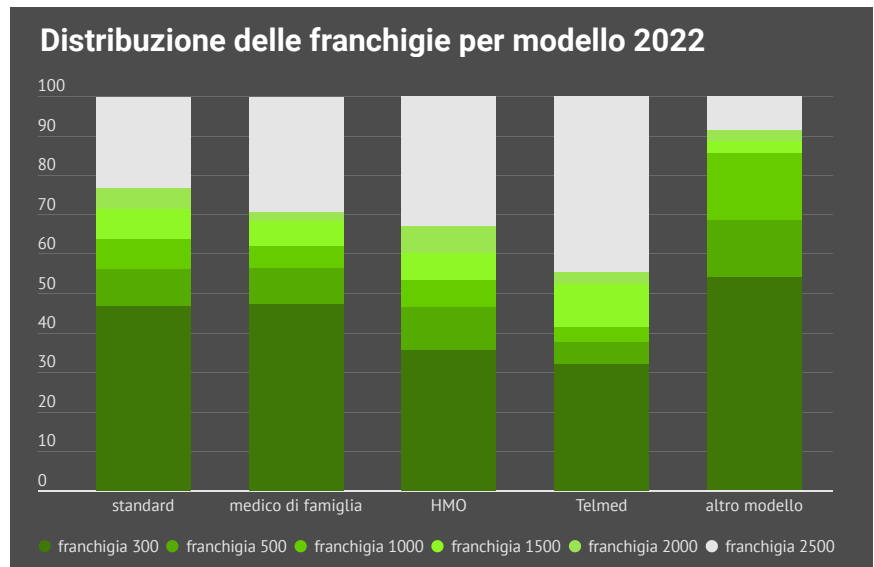
**Grafico 3**



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

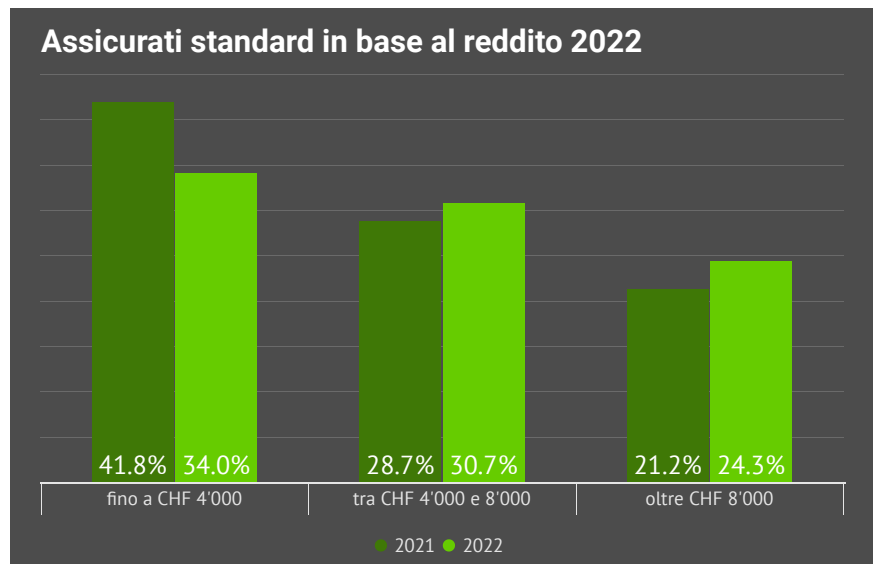


Grafico 4



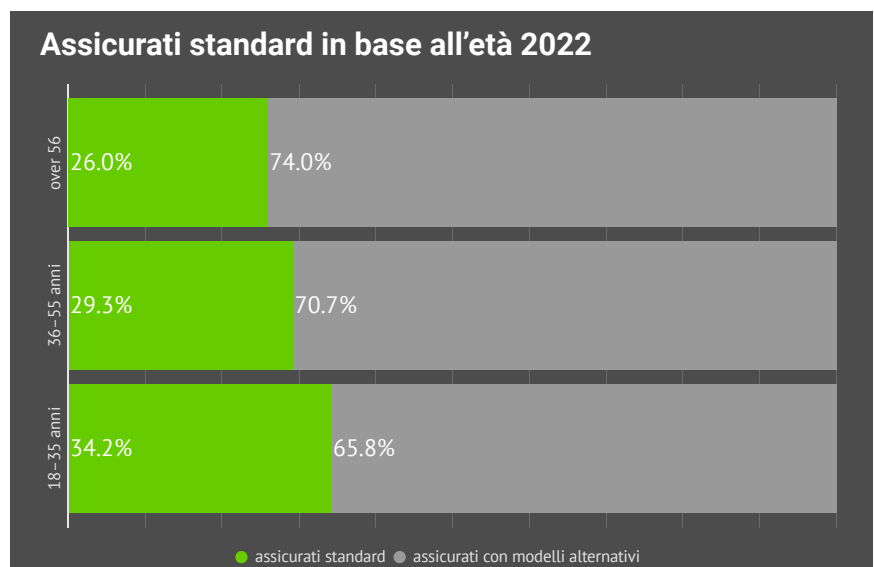
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 5



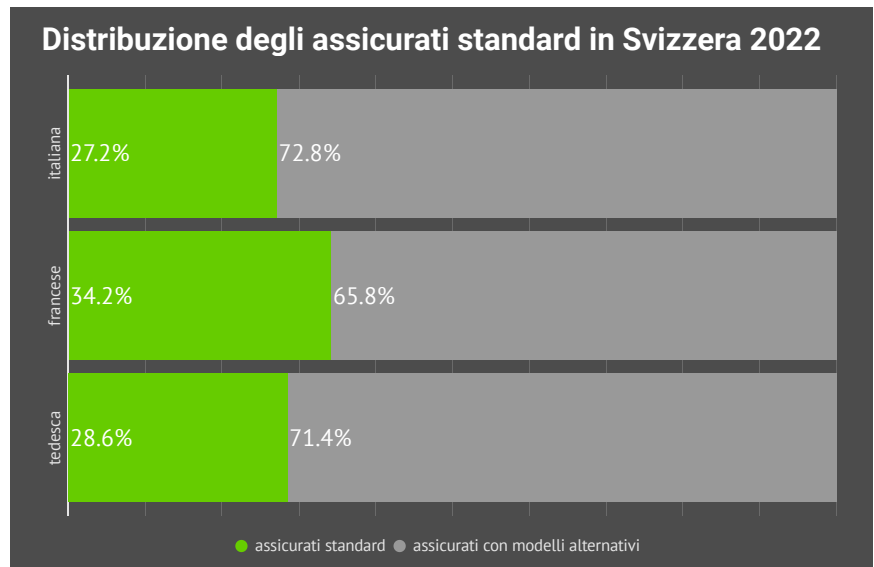
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 6



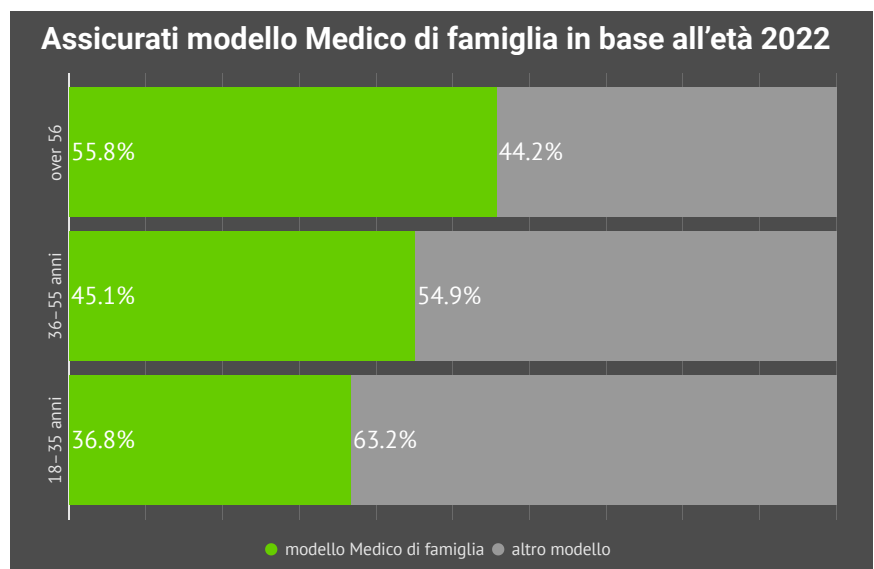
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 7



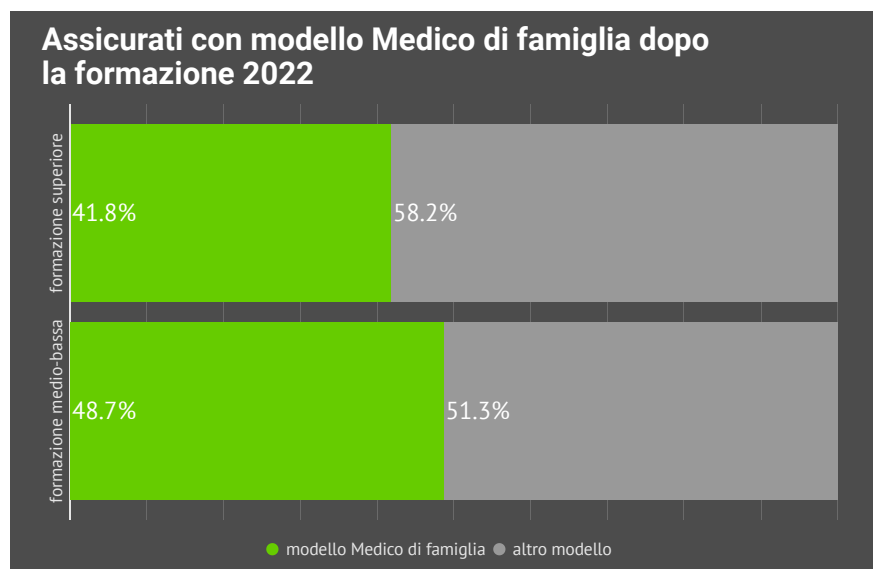
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 8



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

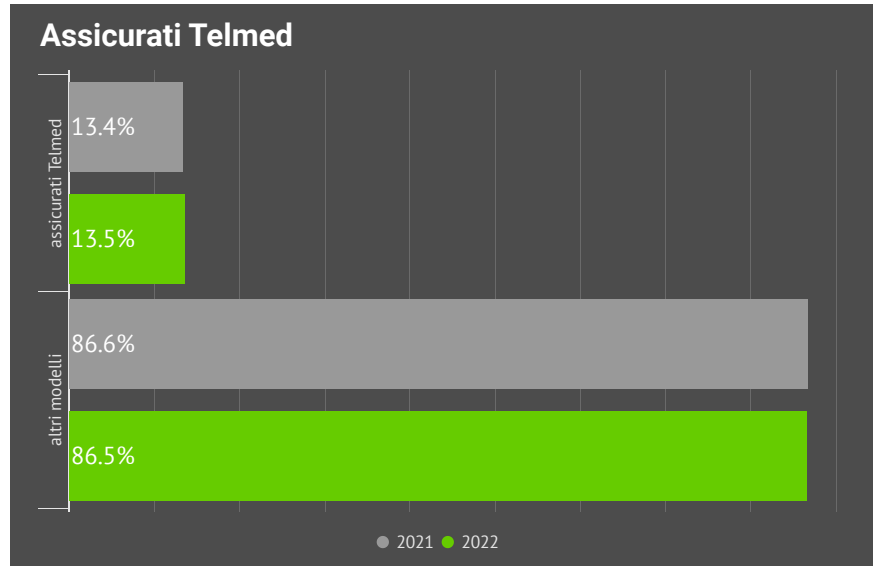
Grafico 9



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

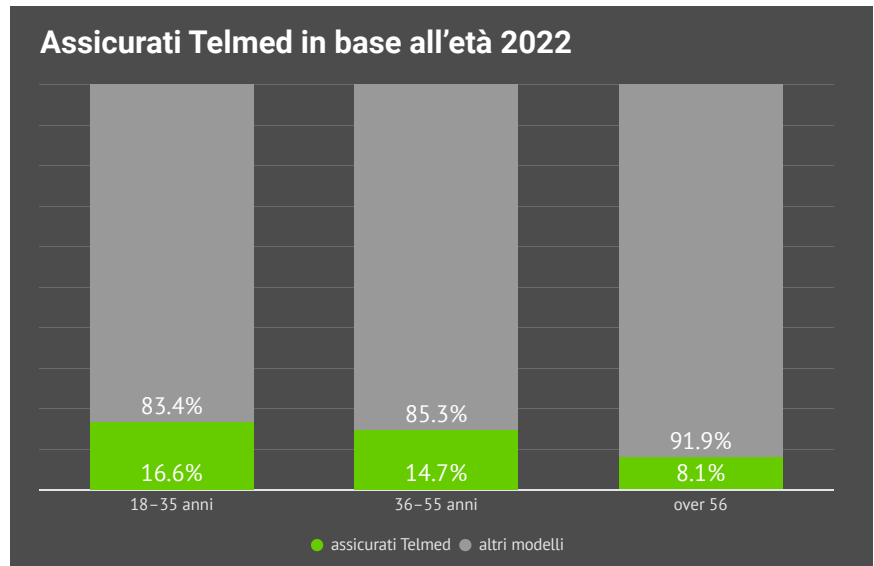


Grafico 10



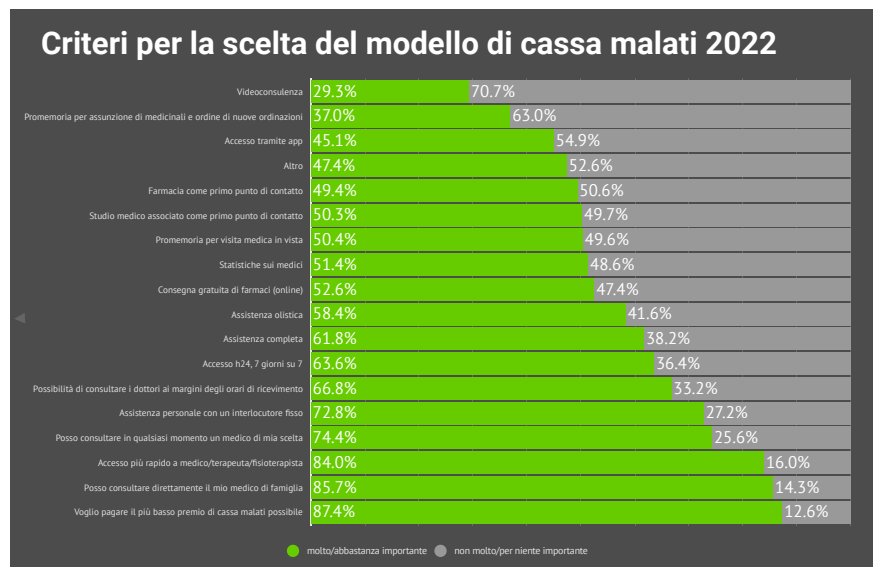
Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 11



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

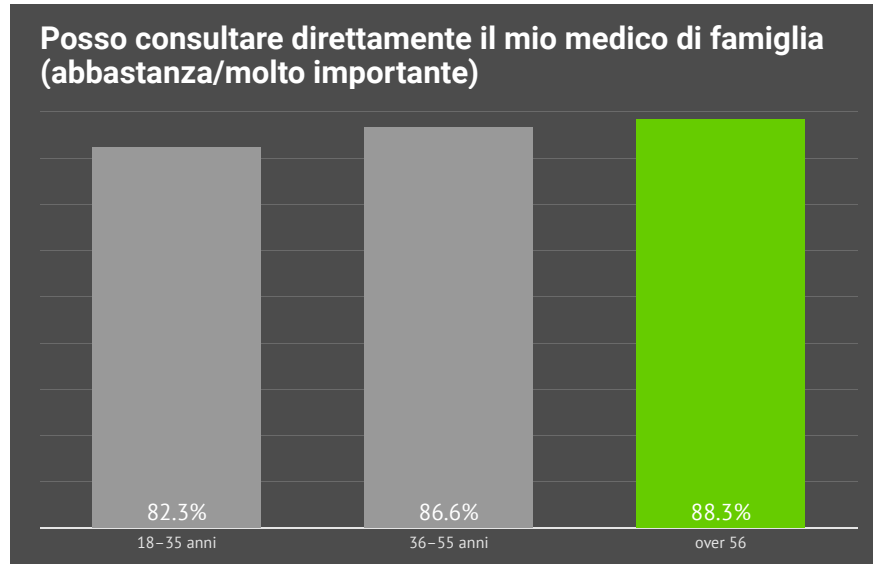
Grafico 12



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

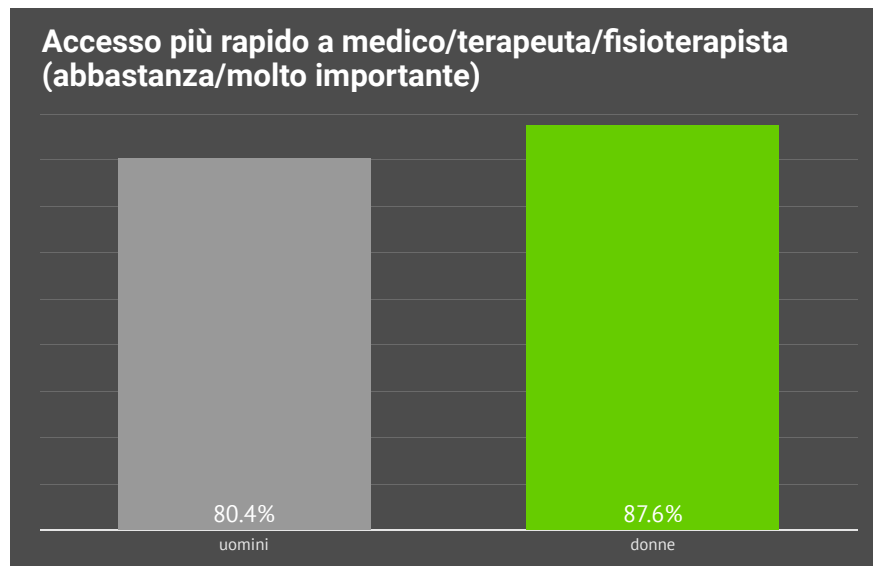


Grafico 13



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

Grafico 14



Fonte: sondaggio comparis.ch/rapporti di gestione delle casse malati

## Maggiori informazioni

### Felix Schneuwly

Esperto di casse malati comparis.ch

Telefono +41 (0)79 600 19 12

media@comparis.ch

comparis.ch

## Chi è comparis.ch

Con oltre 80 milioni di visite all'anno, comparis.ch è uno dei siti web svizzeri più utilizzati. L'azienda confronta tariffe e prestazioni di casse malati, assicurazioni, banche, gestori di telefonia e presenta la più grande offerta online di auto e immobili in Svizzera. Grazie ad ampi confronti e valutazioni esaustive, Comparis porta trasparenza sul mercato, Rafforzando così il potere decisionale dei consumatori. Fondata nel 1996 dall'economista Richard Eisler, l'impresa con sede a Zurigo oggi conta circa 175 dipendenti.

The logo for comparis.ch features the word "comparis.ch" in a green, lowercase, sans-serif font. A green checkmark is positioned inside the letter 'o'.