

3

AmtL	GP	KUV	OeG	VS	R	DM
DS	Bundesarzt für Gesundheit					NPP
DG						MT
SpD						BioM
KOM						AS Chem
Kant						LMS
Int						Str
RM						Chem
P+O	I+S	GS:r	MGP	Lst	AKV	AUV

21. Feb. 2011

GS - EDI
16. FEB. 2011
Nr. 18-3

comparis.ch AG
Stampfenbachstrasse 48
CH-8006 Zürich

T: +41 44 360 52 62
F: +41 44 360 52 72

info@comparis.ch

Einschreiben

Herrn
Bundesrat Didier Burkhalter
Eidgenössisches Departement des Innern (EDI)
Schwanengasse 2
CH-3003 Bern

Zürich, 15. Februar 2011

Ihr geplanter Internet-Vergleichsdienst für KVG-Prämien – ein Angebot

Sehr geehrter Herr Bundesrat

Wir haben den Medien entnommen, dass Sie ab Herbst diesen Jahres auf den Webseiten des Bundesamtes für Gesundheit einen umfassenden Vergleichsdienst für KVG-Prämien „analog Comparis“ anbieten möchten. Wir möchten Ihnen hiermit das Angebot unterbreiten, eine solche Plattform für das BAG zu erstellen und zu betreiben, und zwar sowohl für den Bund als auch für die Krankenkassen unentgeltlich und unter dem Logo des Bundesamtes für Gesundheit.

Wir möchten nicht verhehlen, dass wir zu Ihrem Vorhaben grundsätzlich ordnungspolitische Bedenken haben, greift der Staat hier doch unseres Erachtens in einen Vergleichsmarkt ein, der privatwirtschaftlich gut funktioniert. Auch können wir belegen, dass Comparis seit Jahren eine dämpfende Wirkung auf die Prämienentwicklung hat. Gründe hierfür sind die durch uns erzeugte Transparenz für Millionen Versicherte und die Automatisierungsprozesse für die Krankenkassen, was wir zum Schluss dieses Schreibens etwas ausführlicher darlegen möchten.

Sollten Sie den Plan eines eigenen Vergleichsdienstangebots dennoch weiterverfolgen, so könnten Sie Ihr Ziel dank unseres Angebots unter deutlicher Schonung von Steuer- und Prämiegeldern erreichen. Wir denken daher, dass ein Vergleichsdienst in Form einer „Public-Private-Partnership“ für Sie eine prüfungswerte Option sein sollte. Es würde darüber hinaus ein positives Signal aussenden, dass die Akteure im Gesundheitsmarkt zur Erreichung gemeinsamer Ziele zusammenarbeiten können.

Wir haben über zehn Jahre Erfahrung darin, unsere Vergleichsplattform auch für Dritte unter deren Namen bereitzustellen und zu betreiben (sog. White-Labeling). In dieser Variante sind wir lediglich im Hintergrund aktiv und betreiben die nötige Technik und Aufbereitung der Daten. Gegenüber den Benutzern der Plattform tritt aber ausschliesslich der Partner auf, im vorliegend angedachten Fall also das BAG. Die Website würde als Angebot des BAG aufgemacht, der Betrieb jedoch im von Comparis benutzten Rechenzentrum erfolgen. Einen Hinweis auf Comparis verlangen wir nicht; Sie müssten lediglich die Vorgaben liefern, die wir zur bundesgerechten Aufmachung des Angebots benötigen. Den Krankenkassen könnten wir anbieten, dieselben Systemschnittstellen zu

benutzen, die sie heute schon verwenden, um Offertanfragen entgegenzunehmen. Es versteht sich von selbst, dass die Offertanfragen, die über die BAG-Website erfasst würden, separat ausgewiesen und den Krankenkassen nicht in Rechnung gestellt würden. Ebenfalls bieten wir an, kostenlos Schnittstellen zu jenen Kassen zu implementieren, die bisher über keine solchen verfügen und dies wünschen. Wir können Ihnen dies deshalb kostenlos anbieten, weil wir die nötigen Entwicklungen für eine solche Zweitnutzung unserer Plattform entweder bereits getätigt haben oder ohnehin für unsere eigene Plattform tätigen müssen. Ohne solche Synergien wäre ein solches Angebot natürlich nicht möglich.

Dem gegenüber steht die Realisierung auf eigene Kosten oder mit einem anderen Partner. Im ersten Fall müssten Sie mit erheblichen Investitionen rechnen, so namentlich den Kosten für die interne oder externe Entwicklung von Formularen und Offertprozessen sowie die Kosten für Betrieb und Überwachung all dieser Prozesse beim BAG, was notwendig ist, um einen reibungslosen Betrieb auch in den naturgemäss auftretenden Spitzenzeiten zu gewährleisten. Auch die Realisierung mit einem anderen Partner beurteilen wir als für den Bund weniger attraktiv: Wir sind der Ansicht, dass keiner in der Lage ist, die nötigen Kapazitäten in der Professionalität bereitzustellen. Wir glauben, wir können eine Plattform aufgrund unseres Know-hows und unserer Vorarbeiten zudem sehr viel rascher realisieren, als dies ein anderer Anbieter tun könnte.

Müssten die Krankenkassen neue IT-Schnittstellen zu Ihrem Vergleich installieren, so müsste jede dieser Krankenkassen zusätzliche Investitionen für Programmier-, Wartungs- und Integrationsarbeiten tätigen. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Systeme vieler Krankenkassen heute noch nicht standardisiert sind. Diese unmittelbar anfallenden Aufwendungen würden zweifellos zusätzlich den Verwaltungskosten belastet.

Da wir zuversichtlich sind, dass wir das Ihnen angebotene White-Labeling mit geringem Aufwand realisieren können, glauben wir, dass die positiven Effekte etwaige Kosten auch aus unserer Sicht überwiegen. Positive Effekte gibt es für uns verschiedene. Dazu zählt auch die Aussicht auf ein besseres Verständnis Ihrer Behörden für unsere Tätigkeit und deren Wert für das Gesundheitssystem, welches eine solche Zusammenarbeit bewirken kann.

Unser vorliegendes Angebot sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir bezüglich der grundsätzlichen Rolle und den Auswirkungen unseres Internet-Vergleichsdienstes zum Teil unterschiedliche Ansichten vertreten, jedenfalls wenn wir den Kommentar zur Vernehmlassung zur Anpassung von Art. 84 Abs. 3 KVV betrachten, man könne durch die Ausschaltung der Internet-Vergleichsplattformen jährlich 15 bis 20 Mio. Franken an Gesundheitskosten einsparen. Aus unserer Sicht ist diese Annahme unzutreffend.

Auch hier wollen wir keine Missverständnisse entstehen lassen: Wir sind wie Sie der Meinung, dass bei der Telefonakquise die Krankenkassen über das Ziel hinausgeschossen sind. Die von *santésuisse* ins Auge gefasste Regelung wird hier vermutlich Verbes-

serungen bringen. Bezüglich der Rolle von Diensten wie Comparis greift die "Einsparrechnung" jedoch zu kurz: Sie betrachtet nur die direkten Kosten, die den Krankenkassen für die Dienstleistungen entstehen, die Comparis erbringt. Diesen Kosten müssen jedoch korrekterweise auch die erzielten Einsparungen und der Nutzen gegenübergestellt werden, und es müssen die allgemeinen Werbekosten mitberücksichtigt werden.

Hierzu nur drei Punkte:

- Comparis erhebt für die Nutzung der Offertprozesse für Wechselwillige von den Krankenkassen eine Gebühr, nicht für die Benutzung der Plattform als solche. Eine Krankenkasse muss diese Offertprozesse nicht benutzen, und es gibt gewisse Kassen, die es nicht tun. Die anderen tun es aufgrund betriebswirtschaftlicher Überlegungen: Aufgrund von Entwicklungsarbeiten von Comparis und einer jahrelangen Zusammenarbeit mit den Krankenkassen ist es uns heute möglich, Offertanfragen trotz einer Vielzahl unterschiedlicher Krankenkassensysteme zuverlässig und rasch vollautomatisch abzuwickeln. Für diese IT-Dienstleistung sind die Krankenkassen bereit, uns zu entschädigen, weil sie wissen, dass sie die Abwicklung der Anfragen auf diese Weise im Ergebnis für weniger Geld erhalten, als wenn die Abwicklung über Call Center, Aussendienstmitarbeiter oder in Filialen erfolgt. Je länger und stärker die Dienstleistungen von Comparis genutzt werden, desto stärker zahlt sich dies für die Gesamtkosten der einzelnen Krankenkasse aus – die Krankenkasse spart mehr ein als sie sonst ausgeben müsste. Selbst bei der billigsten der drei Alternativvarianten, dem Anruf im Call Center, kostet die Erstellung einer persönlichen Offerte gemäss eigener Angaben der Krankenkassen mindestens 100 Franken, wobei Comparis auch noch den Werbeaufwand abdeckt, um Neukunden anzusprechen: Gäbe es Comparis nicht, müssten und würden die Kassen aufgrund unserer Erkenntnisse wesentlich mehr Mittel in traditionelle Werbung investieren, da nur sehr wenige Anbieter über eine nennenswerte Bekanntheit verfügen.
- Jeden Herbst informieren sich hunderttausende Versicherte auf Comparis, ohne dass dadurch den Kassen oder Versicherten Kosten entstehen. 40 Prozent der Versicherten, die sich für einen Wechsel interessieren, informieren sich online bei Vergleichsdiensten. Gemäss unserer Erhebung vom Dezember 2010 waren dies letztes Jahr 700'000 Personen. Können die bestehenden Vergleichsdienste diese Nachfrage nicht mehr bedienen, so zweifeln wir daran, dass die Wechselwilligen allesamt auf das Angebot des Bundes umsteigen werden. Vielmehr werden wesentlich mehr Personen als heute bei den Krankenkassen direkt anrufen und um die Erstellung einer persönlichen Offerte bitten. Die Konsequenz ist offenkundig: Tätigt jeder der 700'000 Wechselwilligen nur schon 2–3 solcher Anrufe zwecks Informationsbeschaffung, verursacht das zusätzliche Kosten von mindestens 140–210 Millionen Franken im Jahr. Die Zahl wäre noch höher, würde berücksichtigt, dass mangels der Informationsqualität von Angeboten wie Comparis erfahrungsgemäss tendenziell mehr statt weniger Offerten eingefordert werden. Comparis trägt mit ihrer kostenlosen Informationsdienstleistung also spürbar zu niedrigeren

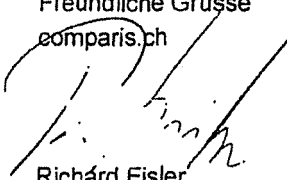
Verwaltungskosten der Krankenkassen bei. Und tatsächlich war der Anteil der Verwaltungskosten am Prämienvolumen 1996 mit 8,6 % 50 Prozent höher als heute mit 5,6 %.

- Comparis hat als einziger Anbieter in der Schweiz keine Mühen gescheut und eine Datenbank aufgebaut, in der nicht nur erfasst ist, welcher Arzt in welchem Ärztenetzwerk ist, sondern auch aus welchem Einzugsgebiet um seinen Praxisstandort Patienten aufgenommen werden. Ob der eigene Hausarzt in einem Hausarztmodell ist, ist für den Versicherten bei seiner Entscheidung für oder gegen den Wechsel zu einer Kasse mit einem Hausarztmodell eine zentrale Information. Comparis ebnet den Versicherten somit den Weg zum Hausarztmodell. Dieses kann nur dann erfolgreich sein, wenn die Bevölkerung ihre Vorbehalte dagegen abbauen kann, was wiederum entsprechende Information im konkreten Einzelfall voraussetzt. Niemand bietet diese Information heute zielgerichteter und benutzerfreundlicher an als Comparis. Dank der eigenen Datenbank sind die Comparis-Vergleiche die einzigen der Schweiz, welche Prämienvergleiche für alternative Versicherungsmodelle zusammen mit einer geeigneten Arztwahl anbieten. Die diesbezügliche Dienstleistung von Comparis spart im Übrigen auch den Kassen erhebliche Abstimmungsaufwände und somit Verwaltungskosten.

Diese Beispiele zeigen, dass Comparis in Tat und Wahrheit nicht zur Kostensteigerung, sondern auf verschiedene Weise zur Kostensenkung in einem vom Gesetzgeber gewünschten wettbewerbsorientierten Gesundheitswesen beiträgt. Da Comparis nur ein KMU ist, das über keine Lobby verfügt, wären wir längst vom Markt verschwunden, gäbe es seitens der Krankenkassen wie der Versicherten kein Bedürfnis für ein Angebot wie wir dies anbieten. Dass Comparis darüber hinaus bereit ist, einen solchen Dienst für das BAG noch kostenlos zu betreiben, möchten wir dabei auch als Zeichen unseres Entgegenkommens verstanden sehen.

Wir denken, dass wir Ihnen hiermit ein Angebot unterbreiten, das eine vertiefte Prüfung verdient. Gerne erwarten wir Ihre Stellungnahme zu unserem Angebot und stehen Ihnen für weitere Fragen und Gespräche selbstverständlich zur Verfügung.

Freundliche Grüsse
comparis.ch



Richard Eisler
CEO

D: +41 44 360 52 64

richard.eisler@comparis.ch