

# KONSUMENTENSTIMME

FAKTEN, ZAHLEN UND HINTERGRÜNDE ZU KONSUMENTENTHEMEN VON **COMPARIS.CH**



**2 Wahlfranchisen**  
Versicherte  
sind treu >

Franchise  
senken  
28%



**3 Mehrjahresverträge**  
Kostenanstieg  
droht >



**4 Preissturz**  
Discounter  
reagieren auf Druck >

## EDITORIAL

Sie halten soeben die erste Ausgabe der «Konsumentenstimme» in Ihren Händen. Sie vermittelt fortan in konzentrierter Form Zahlen, Fakten und Hintergründe zu aktuellen Konsumententhemen.

Die Inhalte basieren auf Marktbeobachtungen, Studien und Datenerhebungen. comparis.ch sieht zudem täglich auf der eigenen Internet-Plattform, wie sich Konsumenten entscheiden, was sie bevorzugen oder ablehnen. Cleveres Sparen ist den Schweizern dabei ein besonderes Anliegen.

Die klare Ausrichtung soll nicht verschwiegen werden: comparis.ch ist dem «Consumer Empowerment» verpflichtet. Wir haben das Ziel, Märkte transparent zu machen und Konsumentinnen und Konsumenten Entscheidungshilfen an die Hand zu geben. Für gute Entscheidungswerkzeuge braucht es aber die richtigen Rahmenbedingungen. Die Informationen darüber will die «Konsumentenstimme» an Interessierte aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft weitergeben.

Die «Konsumentenstimme» soll vier Mal jährlich einen frischen Blick auf Themen bieten, die auch kontrovers sind. Sie soll Plattform sein für unterschiedliche Meinungen und interessanten Gesprächsstoff bieten. Über Ihr Feedback zur ersten Ausgabe freue ich mich.

Ihr

**Richard Eisler**  
richard.eisler@comparis.ch

## DIE SCHWEIZER, EIN EINIG VOLK VON SPARERN

**9 von 10 Schweizerinnen und Schweizern finden Sparen an und für sich eine gute Sache. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage. Sparen ist nicht nur ein Lippenbekenntnis - gerade in der Wirtschaftskrise.**

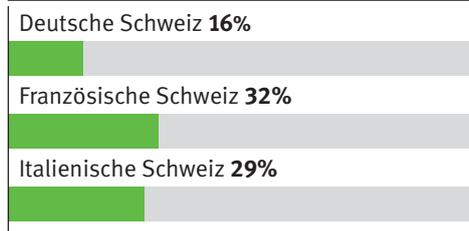
Gabi Lämmli



### Sparen bei Lebensmitteln bedeutet prüfen und vergleichen

Die Wirtschaftskrise hinterlässt in der Deutschschweiz geringere Spuren als im Rest des Landes. Während jeder sechste Deutschschweizer angab, aufgrund der Wirtschaftskrise mehr als früher zu sparen, ist es in der italienischen und in der französischen Schweiz sogar jeder Dritte. Familien sparen heute mehr als in den guten Jahren.

### Sparer aufgrund Wirtschaftskrise nach Landesteilen...



GRAFIK / QUELLE: COMPARIS.CH, DEMOSCOPE

Die Umfrage führte das Marktforschungsinstitut Demoscope anlässlich des internationalen Weltspartags vom 31. Oktober durch. Die Umfrage wurde nach 2008 zum zweiten Mal gemacht. Die Ergebnisse der diesjährigen Studie zeigen, dass die Schweizer ein Sparvolk sind. Für 93 Prozent der Befragten ist in diesem Jahr der Begriff «Sparen» eher positiv besetzt. 2008 waren es 92 Prozent.

Rund 87 Prozent der Befragten gehören zur Kategorie der so genannten «Smart Shopper»: Sie vergleichen den Preis und die Qualität von Produkten des täglichen Bedarfs wie Lebensmitteln immer (40 Prozent) oder teilweise (47 Prozent). Ein Indiz für die Wirtschaftskrise: Vor einem Jahr gaben erst 35 Prozent der Befragten an, immer den Preis und die Qualität zu vergleichen. >

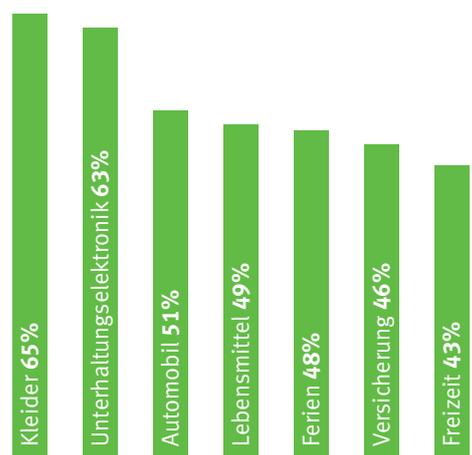
### Sparen beim Notwendigen und bei den Extras

Frauen vergleichen Preis und Qualität häufiger als Männer. Dass in Familien das Budget wenig Spielraum lässt, zeigt sich daran, dass Familien im Vergleich zu Alleinstehenden oder Paaren deutlich häufiger Preis und Qualität vergleichen. Familien sparen generell häufiger. Je jünger die Befragten sind, desto weniger spielt der Preis eine Rolle, wie die Umfrage zeigt. In der Altersgruppe der 18- bis 30-Jährigen vergleichen nur 33 Prozent immer den Preis und die Leistung, bei den über 60-Jährigen sind es hingegen 46 Prozent.

Wo sparen die Schweizerinnen und Schweizer? Am meisten genannt wurden mit 65 Prozent Kleider, gefolgt von Unterhaltungselektronik (63%). 51 Prozent sparen beim Auto. Weitere Sparfavoriten sind: Ferien (48%), Versicherungen (46%), Freizeit (43%) und Lebensmittel (49%).

Haben Aldi & Lidl eine Chance in der Schweiz? Bei den Lebensmitteln zu sparen bedeutet für die meisten, Aktionen einzukaufen (75 Prozent). Vor allem bei Familien ist der Einkauf von Aktionen beliebt. Die Hitliste der Sparmöglichkeiten bei den Lebensmitteln lautet weiter: Billigstes Produkt kaufen (zum Beispiel Billiglinien der Grossverteiler und Discounter), mit einem Anteil von 45 Prozent Nennungen, generell beim Discounter einkaufen (26 Prozent), weniger Luxus-/Bio-Produkte kaufen (26 Prozent) und weniger Fleisch kaufen (26 Prozent). Ob Fleisch auf den Tisch soll – da gehen die Meinungen im Haushalt offenbar auseinander: Während 30 Prozent der Frauen sagten, dass sie aus Spargründen weniger Fleisch kaufen, waren es nur 20 Prozent der Männer. •

### Wo Schweizerinnen und Schweizer sparen



GRAFIK / QUELLE: COMPARIS.CH, DEMOSCOPE

## VERSICHERTE SIND IHRER FRANCHISE TREU

**Die Mehrheit im Nationalrat will Versicherte mit Wahlfranchise mehrere Jahre an ihre Krankenkasse und Franchise binden. Erstmals zeigen Daten: Diese Massnahme bekämpft ein Scheinproblem.**

Jonas Grossniklaus



FOTO: ISTOCKPHOTO.COM

Mit hohen Franchisen übernehmen Versicherte mehr Eigenverantwortung. Das soll die Gesundheitskosten senken. Im Gegenzug können Versicherte mit einem Prämienrabatt von bis zu 50 Prozent rechnen. In jüngster Zeit wird am Franchisensystem aber immer öfter geschraubt. Bereits im Sommer senkte der Bundesrat den Maximalrabatt für Wahlfranchisen. Die Folge davon: Auf das kommende Jahr hin steigen die Prämien bei hohen Franchisen überdurchschnittlich. In der Herbstsession beschloss der Nationalrat eine Mindestvertragsdauer von drei Jahren für Versicherte mit hohen Franchisen. Ziel des Ganzen: Versicherte sollen ihre Franchise nicht mehr so einfach wechseln können. Denn in Jahren mit erwarteten hohen Gesundheitskosten würden die Versicherten in die Grundfranchise wechseln und die Franchise danach wieder erhöhen, so der Vorwurf der Mehrheit des Nationalrates. Allerdings verhindert der Beschluss des Nationalrats nicht nur den Franchisewechsel, sondern generell einen Wechsel der Krankenkasse. Die Gesundheitskommission des Ständerates schwächte den vom Nationalrat beschlossenen dreijährigen Vertragszwang auf zwei Jahre ab, hielt aber am generellen Wechselverbot fest.

Die Krankenkassen konnten bislang keine Daten vorlegen, dass die Versicherten durch häufige Franchisenwechsel das System ausnutzen. Eine

repräsentative Umfrage bringt nun erstmals Licht ins Dunkel.

### Franchisen-Hopper gibt es nicht

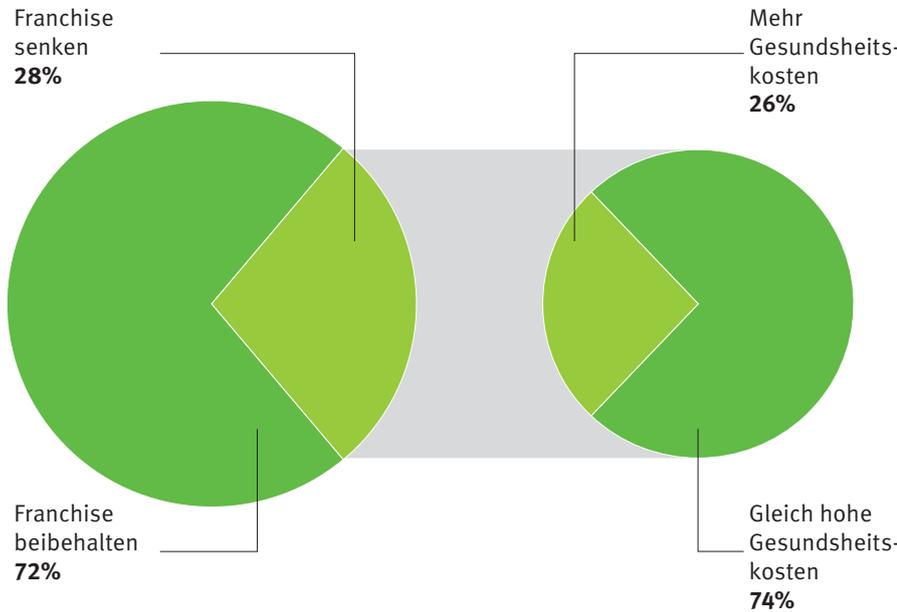
Von den 1222 Befragten gaben nur 2 Prozent an, die Franchise wegen absehbarer Gesundheitskosten schon einmal gesenkt und nach Abschluss der Behandlung wieder erhöht zu haben. 0,2 Prozent der Befragten haben zudem eine nötige medizinische Behandlung verschoben, um vorgängig die Franchise senken zu können. Berücksichtigt man, dass es Wahlfranchisen seit 1987 gibt, ist der Anteil der Personen pro Jahr, die gezielt ihre Franchise ändern, um Kosten zu sparen, im Promillebereich.

Mit anderen Worten: Die 3,5 Millionen Versicherten mit einer hohen Franchise verhalten sich verantwortungsvoll und solidarisch. Eine Anfrage der NZZ am Sonntag bei der Helsana bestätigt dies. Die Daten der letzten fünf Jahre zeigten, dass 90 Prozent der Helsana-Versicherten einer einmal gewählten Franchise treu bleiben oder nach und nach eine höhere Franchise wählen. Versicherte, die ihre Franchise senkten und dann wieder erhöhten, gebe es praktisch nicht, sagte ein Helsana-Sprecher gegenüber der NZZ am Sonntag. Es zeigt sich also: Mit Mehrjahresverträgen für Wahlfranchisen wird ein inexistentes Problem bekämpft. •

# BEI VERTRAGSZWANG DROHEN STEIGENDE GESUNDHEITSKOSTEN

Die erhoffte finanzielle Wirkung von Mehrjahresverträgen für Versicherte mit Wahlfranchise könnte sich ins Gegenteil verkehren. Denn über eine Viertelmillion Versicherte würde auf die Grundfranchise wechseln und künftig öfters zum Arzt gehen.

Jonas Grossniklaus



liegen alternative Lösungsvorschläge auf dem Tisch. Der Gesundheitsökonom Heinz Locher schlägt beispielsweise vor, Anreize für Versicherte zu schaffen, sich länger als ein Jahr an eine Kasse zu binden: «Denkbare Anreize sind feste Prämien oder eine Formel, die den Prämienaufschlag eingrenzt.» Die geforderte Planungssicherheit wäre für beide Parteien vorhanden und die Gesundheitskosten liessen sich senken.

Auch SP-Ständerätin Simonetta Sommaruga nannte gegenüber Blick.ch im Oktober einen möglichen Kompromissvorschlag: Versicherer entscheiden selber, ob sie höhere Franchisen nur mit dem Zwang zu Mehrjahresverträgen anbieten. So können sich Versicherte für die individuell beste Lösung entscheiden. •

## Reaktion von Versicherten mit Wahlfranchise auf Knebelverträge

comparis.ch wollte wissen, wie Versicherte mit Wahlfranchise reagieren, sollten sie künftig während dreier Jahre die Franchise und die Krankenkasse nicht mehr wechseln können: 28 Prozent der Befragten mit hoher Franchise gaben an, auf die tiefste Franchisenstufe zu wechseln, sollten die Pläne Realität werden.

Dass die Versicherten in die Grundfranchise wechseln, ist durchaus verständlich. Mit Mehrjahresverträgen sind sie schliesslich auf Gedeih und Verderb ihren Krankenkassen ausgeliefert. Und diese könnten sich auf Kosten der Versicherten sanieren, indem sie während der Mindestvertragsdauer die Rabatte für die höheren Franchisen senken. Dadurch steigen die Prämien bei Wahlfranchisen wie in diesem Jahr überdurchschnittlich, ein Kassenwechsel wäre für die Versicherten aber nicht mehr möglich.

### Vertragszwang führt zu mehr Arztbesuchen

Eine tiefe Franchise ist immer mit hohen Prämien verbunden. Diese wiederum verleiten die Versicherten offenbar dazu, mehr Gesundheitsleistungen in Anspruch zu nehmen. Von den Befragten, die zur Grundfranchise wechseln würden, gab jedenfalls jeder Vierte an, wegen der hohen Prämien in Zukunft öfters zum Arzt oder ins Spital zu gehen (vgl. Grafik).

## WAS FÜR DIE EINFÜHRUNG VON MEHRJAHRESVERTRÄGEN SPRICHT, BLEIBT UNKLAR.

Rechnet man den Anteil der Personen, die die Franchise senken und anschliessend häufiger zum Arzt oder ins Spital gehen wollen, auf die gesamte Bevölkerung hoch, dürfte über eine Viertelmillion Versicherte zukünftig mehr Kosten verursachen. Dabei handelt es sich um Personen, die bisher mit einer Wahlfranchise eine hohe Eigenverantwortung wahrnehmen und die Krankenkassen wenig belasten. Der Vertragszwang erweist sich als denkbar schlechte Medizin gegen die steigenden Gesundheitskosten. Für die Versicherten bleibt zu hoffen, dass die eidgenössischen Räte auf diesen Beschluss zurückkommen.

### Konsumentenfreundlichere Alternativen

Der vermeintliche Spareffekt droht zum Kostenschub zu werden. Was für die Einführung von Mehrjahresverträgen spricht, bleibt unklar. Urs Schwaller, Präsident der ständerätlichen Gesundheitskommission, nannte als Argument für den Vertragszwang die bessere Planungssicherheit für die Krankenkassen. Für dieses Ziel

## Wechsel der Wahlfranchise

### FAKTEN

#### Mehrheit lehnt Vertragszwang ab

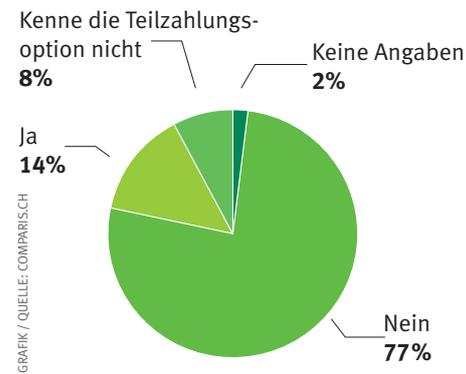
Das Marktforschungsinstitut Demoscope befragte zwischen Ende September und Anfang Oktober 1222 Personen in der deutschen, französischen und italienischen Schweiz.

Die vom Nationalrat beschlossenen Dreijahresverträge werden von den Befragten klar abgelehnt: Nur 15 Prozent begrüßen deren Einführung, drei Fünftel der Befragten sind dagegen. Dabei zeigt sich, dass die neue Mindestvertragsdauer nicht nur von den direkt betroffenen Versicherten mit Wahlfranchisen abgelehnt wird. Mit rund 60 Prozent ist auch eine deutliche Mehrheit der Versicherten mit Grundfranchise gegen den dreijährigen Kassenzwang. •

**In der Schweiz verdient die Kreditkarte ihren Namen nicht**

Nur gerade 14 Prozent der Schweizer Kreditkarteninhaber stottern ihre Rechnungen häufiger in Raten ab. 77 Prozent zahlen nie in Raten. Dies hat eine repräsentative Umfrage von comparis.ch in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut GfK ergeben. In der Schweiz besitzen rund 60 Prozent mindestens eine Kreditkarte. Die Wirtschaftskrise hat wenig Einfluss auf die Gewohnheiten der Kreditkartenbesitzer. Nur 10 Prozent sagten, dass sie ihre Kreditkarte weniger häufig einsetzen als früher. 82 Prozent der Befragten setzen ihre Kreditkarte gleich häufig ein. (läm)

**Nutzen Sie häufiger die Teilzahlungsoptionen Ihrer Kreditkarte?**



**Hypothekarzinsen weiterhin im Keller**

Die Entwicklung der Hypothekarzinsen im Jahr 2009 ist aus Sicht der Wohneigentümer sehr erfreulich. Seit Jahresbeginn sind die Zinsen ausserordentlich tief. Festhypotheken mit einer Laufzeit von 5 Jahren wurden im dritten Quartal 2009 mit nur gerade 2,6 Prozent verzinst, Laufzeiten von 10 Jahren mit 3,5 Prozent. Dies zeigt das Hypotheken-Barometer von comparis.ch, das quartalsweise erhoben wird. Nicht weiter erstaunlich ist, dass bei einem solch attraktiven Zinsniveau vor allem Festhypotheken gefragt sind. Die Nachfrage im dritten Quartal lag bei 87 Prozent. Variable und andere Hypothekarmodelle sind momentan in den Augen der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer nicht interessant. (läm)



Weitere Informationen unter [www.comparis.ch/konsumentenstimme](http://www.comparis.ch/konsumentenstimme)

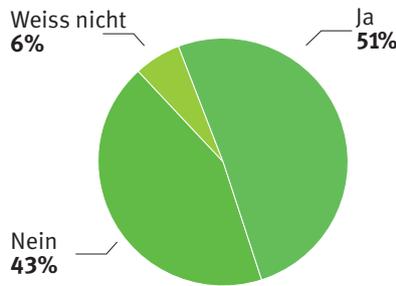
**Nach Comparis-Vergleich: Discounter senken die Preise**



Die Schlagzeile «Lidl enttäuscht als Preisbrecher» wollte der deutsche Discounter so nicht auf sich sitzen lassen. Ende September war im Sonntags-Blick zu lesen, dass Lidl im Preisvergleich nicht oder nur geringfügig billiger war als die Konkurrenten. Basis für diese Aussage war ein Preisvergleich von comparis.ch von 40 Markenprodukten bei Migros, Coop, Spar, Denner und Lidl.

Ende Oktober nun senkte Lidl die Preise von über 50 Markenartikeln. Denner und Coop zogen nach und verkaufen nun gewisse Markenprodukte ebenfalls günstiger. Solche Preissenkungen freuen natürlich die Konsumenten. (läm)

**Wer zahlt 2009 in die dritte Säule ein?**



Sparen für das Alter und das auf freiwilliger Basis – wer macht das überhaupt? Wer zahlt in die Säule 3a ein und wie viel? 57 Prozent der Befragten einer repräsentativen Umfrage haben eine Altersvorsorge in Form der dritten Säule, 38 Prozent haben keine dritte Säule.

Trotz Wirtschaftskrise: Auch in diesem Jahr wollen 51 Prozent der Befragten in die dritte Säule einzahlen, 43 Prozent werden dagegen auf eine Einzahlung verzichten. Häufigster Grund: Man könne es sich momentan oder generell nicht leisten. (läm)

**Online Wechsel der Krankenkasse besonders günstig**

Die Nachrichtensendung 10vor10 des Schweizer Fernsehens berichtete am 2. November über die Wechselkosten. Im Vergleich wurde klar, Comparis ist ein günstiger Weg, die Krankenkasse zu wechseln. Wer als Versicherter bei einer Krankenkasse anruft, verursacht Kosten von ca. 100 Franken. Warum? Weil ein Sachbearbeiter sich um Antrag und Bearbeitung kümmern muss. Noch teurer ist der Makler. Bei Comparis sind die Prozesse voll automatisiert und die Krankenkasse erhält alle vollständigen Angaben und Vorgaben des Versicherten. Das senkt die Prozesskosten. Comparis wollte wissen, was die Nutzer tun würden, wenn es Vergleichsdienste nicht mehr gäbe. 54 Prozent würden zum Telefontaster greifen und die Kassen anrufen. Die Wechselkosten würden damit wieder massiv steigen; der Aufwand für den Versicherten im Übrigen auch. (chs)

In der nächsten Ausgabe

**BEZAHLEN HANDY-NUTZER ZU VIEL?**



Immer mehr Produkte, immer weniger Durchblick: Die Angebote fürs mobile Telefonieren sind unübersichtlicher denn je. Abo oder Prepaid? Flatrate oder Option? Welches Produkt ist das richtige für das individuelle Nutzerverhalten? Seit 2002 wertet comparis.ch regelmässig anhand einer Benutzer-Umfrage aus, wie viel die Schweizer sparen könnten. Ergebnisse dazu in der nächsten Ausgabe.

**IMPRESSUM**

**HERAUSGEBER**  
comparis.ch  
Stampfenbachstrasse 48  
CH-8006 Zürich

© 2009 comparis.ch

**REDAKTION**

Richard Eisler, Jonas Grossniklaus,  
Gabi Lämml, Christian Schmelter

Telefon: +41 (0)44 360 52 62  
Telefax: +41 (0)44 360 52 72

[www.comparis.ch/konsumentenstimme](http://www.comparis.ch/konsumentenstimme)  
redaktion@comparis.ch