

## Medienmitteilung

### Krankenkassen-Grundversicherungsanalyse 2025

## Helsana überholt CSS als Branchenleaderin

**Am meisten Versicherte gewann in der Grundversicherung für das Prämienjahr 2025 die Helsana. Ihr Bestand erhöhte sich auf Anfang 2025 um 108'000 Kunden. Damit hat der Versicherer per 2025 1'529'000 Versicherte und löst die CSS als bisherige Branchenleaderin ab. Grosse Verliererin ist die Krankenkasse KTP. Sie verlor 77'435 Versicherte. Eine zusätzliche repräsentative Umfrage im Auftrag von Comparis zeigt zudem einen zunehmenden Einfluss digitaler Kommunikationsmittel auf die Wahl des Krankenkassenmodells. Im Jahr 2025 legen 54 Prozent der Befragten Wert auf Erinnerungen an Arztbesuche via SMS oder Messenger-Dienste.**

Zürich, 17. Juni 2025 – Die Prämienerhöhung in der Grundversicherung auf dieses Jahr war zum dritten Mal in Folge happig: Sie lag mit durchschnittlich 6 Prozent nur wenig tiefer als in den Vorjahren (8,7 Prozent 2024, 6,6 Prozent 2023). Gewinnerin der Wechselsaison ist die Zürcher Versicherung Helsana. Ihr Zuwachs belief sich auf 108'000 Versicherte oder 7,6 Prozent. Damit hat der Versicherer aus Stettbach per 2025 1'529'000 Versicherte und löst die CSS als bisherige Branchenleaderin ab. Platz 2 belegt die Luzerner Concordia mit 41'242 neuen Versicherten. Rang 3 belegt die Berner Visana-Gruppe (ohne Atupri) mit einem Plus von 40'500 Versicherten.

«Helsana hat mit attraktiven Prämien und viel Werbung am meisten Kundinnen und Kunden gewonnen. Von den 3 Krankenversicherern mit dem stärksten Kundenzuwachs 2024/2025 hatte die Concordia in den vergangenen Jahren die geringsten Prämienschwankungen und wuchs 2023/2024 am stärksten», erklärt Comparis-Krankenkassenexperte Felix Schneuwly.

### Die Krankenkasse KTP verlor mit 77'435 am meisten Versicherte

Die Krankenkasse KPT verzeichnete mit einem Verlust von 77'435 Versicherten bzw. 16,5 Prozent den grössten nominellen Rückgang in der Branche. Die Groupe Mutuel folgte mit einem Minus von 77'000 Versicherten, was einem Anteil von 7,2 Prozent entspricht.

Prozentual verzeichnete die Aquilana nach einem starken Wachstum im vergangenen Herbst den grössten Rückgang: Im Vergleich zum Herbst 2023 verlor sie 25,52 Prozent ihrer Versicherten – das entspricht 22'622 Kunden weniger als im Vorjahr.

Die Assura, die im vergangenen Jahr den grössten Kundenverlust verzeichnet hat, scheint den Turnaround geschafft zu haben. Der Versicherer hat 2,44 Prozent bzw. 17'000 Kunden dazugewonnen und 2025 einen Versichertenbestand von 714'000. «Aquilana zeigt, wie man es nicht machen sollte: mit tiefen Prämien in einem Jahr viele Versicherte gewinnen und sie mit einem starken Prämienaufschlag im nächsten Jahr wieder verlieren. Assura hat nach dem Aderlass in früheren Jahren die Talfahrt gestoppt und wächst wieder. Das Beispiel des früheren Discounters unter den Krankenkassen zeigt, wie viel Zeit es braucht, sich mit höheren Prämien und besserer Servicequalität neu zu positionieren», so Schneuwly. Keine Auskunft über den Kundenschwund wollte die EGK geben.

## **Erneut signifikanter Anstieg bei neuen alternativen Versicherungsmodellen**

Eine zusätzliche repräsentative Comparis-Umfrage bei 1'022 Personen im April 2025 zeigt: Nur noch 24 Prozent der befragten Erwachsenen in der Schweiz geben an, in der Grundversicherung standardversichert zu sein. Dieser Wert ist per 2024 nach dem zweiten Prämienchock in Folge signifikant ins Rutschen geraten (von vorher stabilen 30 Prozent) und hat sich auch heuer nicht mehr erholt.

Weiter ist gemäss der repräsentativen Umfrage die Nachfrage bei Hausarzt- oder HMO-Modellen stark. 52 Prozent setzen auf ein Modell mit der Erstanlaufstelle Hausarzt oder Gruppenpraxis (53 Prozent 2024). Damit haben diese beiden Modelle nach einem Einbruch 2023 wieder das alte Niveau erreicht, wobei das Hausarztmodell mit 43 Prozent dominiert (44 Prozent 2024). Stabil geblieben ist der Anteil der Telmed-Versicherten mit 18 Prozent.

## **Direkter Kontakt zum Hausarzt und schneller Zugang zu Dienstleistungen erwünscht**

Die Umfrage zeigt zudem, welche Kriterien für die Befragten bei der Wahl eines Krankenkassenmodells entscheidend sind. An erster Stelle stehen die Krankenkassenprämien: Mit 89 Prozent der Befragten betont eine deutliche Mehrheit die Wichtigkeit geringer Kosten.

Auch wichtig ist der direkte Zugang zum Hausarzt. Für 85 Prozent der Befragten ist es relevant, ohne Umwege direkt ärztlichen Rat einholen zu können. Das zeigt, dass viele den persönlichen Kontakt und vertraute Beratung durch den Hausarzt schätzen.

Ebenfalls hoch bewertet wird der schnelle Zugang zu medizinischen Dienstleistungen. 84 Prozent der Umfrageteilnehmenden heben die Bedeutung hervor, zügig medizinische Hilfe von Ärzten, Therapeuten oder Physiotherapeuten zu erhalten. Das betont die Erwartung, dass Gesundheitsleistungen schnell verfügbar sein sollten.

## **Steigende Bedeutung digitaler Angebote**

Die Umfrage verdeutlicht ausserdem den zunehmenden Einfluss digitaler Kommunikationsmittel auf die Wahl des Krankenkassenmodells. Im Jahr 2025 legen 54 Prozent der Befragten Wert auf Erinnerungen an Arztbesuche via SMS oder Messenger-Dienste. Das ist ein deutlicher Anstieg im Vergleich zu 41 Prozent im Jahr 2021. «Die Leute sind offenbar schon aus anderen Bereichen solche Benachrichtigungen gewohnt – etwa bei der Paketzustellung oder der Restaurantreservation – und nehmen sie heute offenbar auch im Gesundheitsbereich als nützliche Unterstützung im Alltag wahr», erklärt Schneuwly.

Ein weiterer Aspekt, der auf das wachsende Interesse an digitalen Lösungen hinweist, ist der Zugang über Apps. 2025 betrachten 48 Prozent der Befragten das als wesentlich. Dies ist ebenfalls eine deutliche Zunahme gegenüber 40 Prozent im Jahr 2021. «Offenbar schätzen immer mehr Versicherte den Komfort und die Bequemlichkeit App-basierter Dienste im Gesundheitsbereich. Das ist ein wichtiger Schritt für eine stärkere Akzeptanz einer koordinierten medizinischen Versorgung», so Schneuwly.

Die ganze Studie «Krankenkassen-Grundversicherungsanalyse 2025» mit weiteren, detaillierten Auswertungen steht auf der Comparis-Webseite zum Download bereit.

## **Methodik**

*Comparis befragte die 13 grössten Krankenversicherer, wie sich ihr gesamter Kundenbestand in der Grundversicherung bis 2025 respektive seit 2020 entwickelt hat. Zudem wurde eine repräsentative Befragung durch das Marktforschungsinstitut Innofact im Auftrag von comparis.ch im April 2025 unter 1'022 Personen in allen Regionen der Schweiz durchgeführt.*

## **Weitere Informationen:**

Felix Schneuwly  
Krankenkassen-Experte  
Telefon: 079 600 19 12  
E-Mail: [media@comparis.ch](mailto:media@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 von Konsumentinnen und Konsumenten. Das Unternehmen wurde 1996 vom Ökonomen Richard Eisler gegründet und ist in Privatbesitz. Das Unternehmen gehört heute noch zur Mehrheit dem Gründer Richard Eisler. Es sind keine anderen Unternehmen oder der Staat an Comparis beteiligt.

## Anhang

### Wie sich die Krankenkassen entwickelt haben



Vergleich der Versichertenanzahl zwischen 2020 und 2025

Versicherer	Versicherte 2025	Differenz zu 2020	Veränderung in %
Helsana	1'529'000	159'000	11,6
CSS	1'471'282	86'775	6,3
Groupe Mutuel	993'500	23'500	2,4
Swica	851'000	26'000	3,2
Concordia	713'533	101'317	16,6
Assura	714'000	-276'000	-27,9
Visana-Gruppe	696'000	64'200	10,2
Sanitas	648'100	118'900	22,5
KPT	468'618	98'618	26,7
Sympany	276'200	69'500	33,6
ÖKK	214'400	55'100	34,5
Atupri	173'462	-8'311	-4,6
EGK			
Aquilana	66'034	25'641	63,5

Quelle: Comparis-Umfrage bei den Krankenkassen

comparis.ch

[Link zur Grafik](#)

## Embed-Codes der Grafiken

### «Wie sich die Krankenkassen entwickelt haben»

#### **iframe:**

```
<iframe src='https://flo.uri.sh/visualisation/23200607/embed' title='Interactive or visual content' class='flourish-embed-iframe' frameborder='0' scrolling='no' style='width:100%;height:600px;' sandbox='allow-same-origin allow-forms allow-scripts allow-downloads allow-popups allow-popups-to-escape-sandbox allow-top-navigation-by-user-activation'></iframe>
```

#### **script:**

```
<div class="flourish-embed flourish-table" data-src="visualisation/23200607?1068018"><script src="https://public.flourish.studio/resources/embed.js"></script><noscript></noscript></div>
```