



Casse malati: analisi dell'assicurazione di base 2026

Elisabeth Rizzi

Responsabile Communications & Research, comparis.ch

 Maggio 2026

Helsana e CSS contano insieme oltre tre milioni di assicurati di base

Nel 2026 Helsana ha il maggior numero di assicurati di base. La crescita maggiore tra il 2025 e il 2026 è stata invece registrata dalla CSS, al secondo posto. Groupe Mutuel e Concordia hanno perso il maggior numero di assicurati. Da un ulteriore sondaggio rappresentativo emerge una sensibilità ai prezzi in aumento nella scelta della cassa malati. Ciononostante, un buon quarto degli adulti intervistati rimane fedele al costoso modello standard con libera scelta del medico.

Dal 2025 al 2026 i premi dell'assicurazione di base sono aumentati in media del 4,4%. Si tratta di un aumento significativamente inferiore rispetto agli anni precedenti. Ciononostante, si sono registrati notevoli cambi di cassa malati.

Con 90'694 nuovi clienti e un aumento del portafoglio del 6%, CSS è quella che ne ha tratto il massimo vantaggio. Con un totale di 1'561'976 assicurati, anche quest'anno la Luzerner Kasse è la numero due nel mercato svizzero dell'assicurazione di base. Con 1'598'000 nuovi assicurati (+69'000, rispettivamente +5%), Helsana difende la sua posizione di leader di mercato. Con 41'500 assicurati di base in più, Visana è la terza compagnia ad aver registrato la crescita più forte e si trova ora al quinto posto con 737'500 clienti.

In termini percentuali, l'aumento o la perdita è stato relativamente moderato per tutte le più grandi casse malati e, a differenza degli anni precedenti, si è mantenuto nell'intervallo a una cifra. «Quanto più forti sono gli aumenti dei premi, tanto maggiori sono le differenze di premio tra le casse malati e i tassi di cambio. Aumenti moderati dei premi evitano anche il rischio che un assicuratore sia molto più conveniente della concorrenza e acquisisca un gran numero di clienti, che poi perderà in seguito con premi più elevati. È degno di nota il fatto che le due maggiori assicurazioni malattia, Helsana e CSS, con quasi un terzo degli assicurati di base, stiano aumentando costantemente il distacco dalla concorrenza», spiega Felix Schneuwly, esperto Comparis in assicurazione malattia.

Perdenti dell'anno: Groupe Mutuel e Concordia

Con una perdita di 44'000 assicurati (-4% del portafoglio assicurati), Groupe Mutuel è la perdente dell'anno. In proporzione, la perdita maggiore è stata registrata dalla molto più piccola Aquilana, con un calo del 7% degli assicurati (meno 4'687 assicurati). «Con riserve limitate, Groupe Mutuel ha meno margine di manovra sui premi rispetto ai grandi concorrenti e, dopo una breve fase di crescita, perde nuovamente clienti. Aquilana, Concordia e KPT perdono ancora una volta una parte della clientela precedentemente acquisita grazie ai premi bassi», spiega Schneuwly.



Quali assicurazioni sono cresciute

Numero di assicurati il 1 gennaio 2026
rispetto all'anno precedente

Assicuratore	2024	2025	Differenza rispetto all'anno precedente	Variazione in %
Helsana	1,529,000	1,598,000	69,000	5
CSS	1,471,282	1,561,976	90,694	6
Groupe Mutuel	993,500	949,500	-44,000	-4
Swica	851,000	861,000	10,000	1
Visana-Gruppe	696,000	737,500	41,500	6
Assura	714,000	722,000	8000	1
Concordia	713,533	676,528	-37,005	-5
Sanitas	648,000	664,000	16,000	2
KPT	468,000	440,000	-28,000	-6
Sympany	276,200	267,300	-8900	-3
ÖKK	213,800	222,500	8700	4
Atupri	173,463	184,511	11,048	6
EGK	95,000	90,000	-5000	-5
Aquilana	66,034	61,347	-4687	-7

Fonte: sondaggio di Comparis sulle casse malati

Helsana registra la più forte crescita della clientela dal 2021

Nel confronto quinquennale, Helsana ha registrato la maggiore crescita assoluta di clienti con un aumento di 161'000 assicurati di base dal 2021. In questo modo la cassa ha aumentato il numero di assicurati dell'11%. Segue CSS con un aumento di 113'658 persone (crescita dell'8% del numero di assicurati).

In proporzione, l'aumento maggiore è stato registrato da Aquilana, con sede a Baden, con un aumento del 60% dal 2021. Oggi il portafoglio clienti è di 61'347 assicurati di base. La grigionese ÖKK è cresciuta del 40% (portafoglio clienti 2026: 222'500). Il Gruppo Visana ha acquisito 111'300 assicurati. Ciò corrisponde a un aumento del 18%.

Dal 2021 Assura ha perso quasi un quarto della clientela

La vodese Assura ha nel frattempo stabilizzato la sua base di clienti, ma rimane la grande perdente nel confronto quinquennale, con una perdita di clienti di 221'000, pari al 23%. «Assura, insieme a Groupe Mutuel, è stata a lungo una delle casse malati più convenienti. La migliore compensazione dei rischi penalizza gli offerenti con molti assicurati in salute e premia la concorrenza, che investe in una buona assistenza medica e quindi offre modelli assicurativi alternativi con premi convenienti», afferma l'esperto Comparis.

I giovani e le persone a basso reddito restano fedeli al modello standard

Da un ulteriore sondaggio rappresentativo di Comparis condotto tra 1'034 persone nell'aprile 2026 risulta un nucleo stabile di persone con modello standard, ossia con libera scelta del medico. Un buon quarto degli intervistati rimane fedele al modello da anni: nel 2026 la percentuale era del 26%.



Si notano però differenze crescenti sia tra le fasce d'età che nel reddito lordo delle economie domestiche.

Tra le persone con un reddito mensile lordo fino a 4'000 franchi, il 34,0% ha ancora un modello standard. Si tratta di un calo significativo rispetto al 2021, quando il 41,8% di questa fascia di reddito aveva ancora un'assicurazione standard. Al contrario, tra le persone con un reddito superiore a 8'000 franchi la percentuale è solo del 16,5%. Nel 2021 era già del 21,2%.

Andamento delle casse malati

Confronto tra il numero di assicurati nel 2020 e nel 2026

Assicuratore	Assicurati 2025	Differenza rispetto al 2020	Variazione in %
Helsana	1,598,000	161,000	11%
CSS	1,561,976	113,658	8%
Groupe Mutuel	949,500	-500	0%
Swica	861,000	10,000	1%
Visana-Gruppe	737,500	111,300	18%
Assura	722,000	-221,000	-23%
Concordia	676,528	71,393	12%
Sanitas	664,000	71,000	12%
KPT	440,000	95,000	28%
Sympany	267,300	62,800	31%
ÖKK	222,500	63,700	40%
Atupri	184,511	-9,806	-5%
EGK	90,000	5,000	6%
Aquilana	61,347	22,963	60%

Fonte: sondaggio di Comparis sulle casse malati

Telmed e HMO guadagnano terreno rispetto al tradizionale modello Medico di famiglia

Per quanto riguarda i modelli assicurativi alternativi, con cui ora sono assicurati tre quarti degli adulti, negli ultimi cinque anni si è registrato un netto allontanamento dal classico modello Medico di famiglia. Nel 2021, il 47,4% degli adulti in Svizzera aveva ancora scelto il modello Medico di famiglia. Nel 2026 la percentuale scenderà al 42,1%.

Per contro, il modello Telmed ha guadagnato 5,5 punti percentuali, aumentando la sua quota dal 13,4% del 2021 all'attuale 18,9%. La quota del modello HMO (studi medici di gruppo) è passata dal 7,4% del 2021 al 10,3%. «Gli shock sui premi tra il 2022 e il 2024, con un aumento del 6,6%, dell'8,7% e del 6%, hanno aumentato la pressione al risparmio tra gli assicurati, anche se, secondo i sondaggi, i premi della cassa malati erano già in precedenza tra le maggiori preoccupazioni. La carenza di medici di famiglia e la scarsa chiarezza nella distinzione tra il modello Medico di famiglia e il modello HMO sono probabilmente i motivi principali del calo della domanda per i modelli classici del Medico di famiglia», constata l'esperto Comparis.



I modello Medico di famiglia rimane apprezzato. Cresce Telmed

Il modello Medico di famiglia è apprezzato dalle persone di età più avanzata e dai romandi

Il sondaggio sull'assicurazione di base mostra differenze significative nelle preferenze per il modello Medico di famiglia. Tra gli over 56, anche nel 2026 più della metà (51,8%) ha scelto il modello con assistenza personale da parte di un medico. Tra i 36 e i 55 anni, la percentuale è già nettamente inferiore, pari al 42,1%. E nella fascia di età tra i 18 e i 35 anni, solo poco meno di un terzo ha un'assicurazione con medico di famiglia (33,5%).

Allo stesso modo, il modello Medico di famiglia è ancora molto più diffuso nella Svizzera francese (54,4%) rispetto alla Svizzera tedesca (38,1%). Allo stesso modo, il modello Medico di famiglia è più diffuso nelle zone rurali (47,7%) e negli agglomerati urbani (45,5%) che nelle città (37,2%).

Telmed ha recuperato terreno tra i giovani e nella Svizzera tedesca

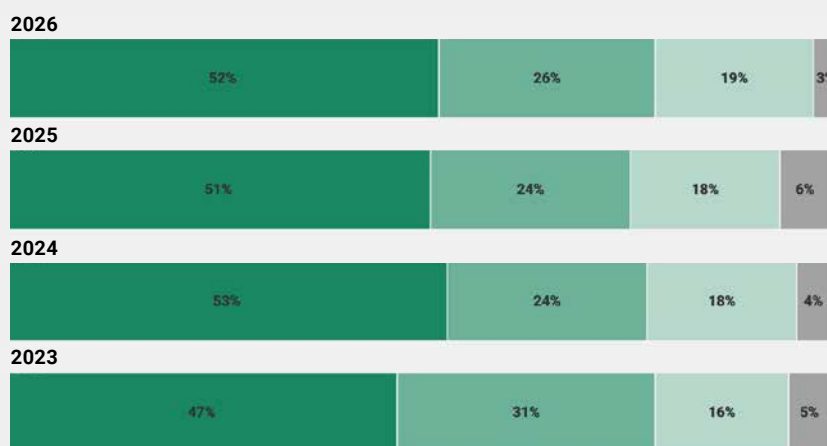
Il modello Telmed è particolarmente apprezzato dai giovani (18-35 anni). In questo gruppo, la percentuale di assicurati Telmed è aumentata dal 15,5% del 2021 al 25,1% del 2026. Tuttavia, l'aumento più marcato si è verificato nel gruppo degli anziani: tra gli over 56, la percentuale è quasi raddoppiata nello stesso periodo, passando dal 10,1% al 19,0%.

Dal punto di vista linguistico, il modello è più popolare nella Svizzera tedesca, con una quota del 21,6%. Nella Svizzera romanda, con il 10,9%, e nella Svizzera italiana, con il 18,1%, la percentuale di persone assicurate con questo modello è nettamente inferiore. Anche la situazione familiare svolge un ruolo fondamentale nella scelta del modello. Nelle famiglie con figli, il 23% è assicurato con questo modello, mentre nelle famiglie senza figli la percentuale è del 16,9%. «La crescente domanda di prodotti Telmed è legata alla carenza di medici di famiglia. Il secondo motivo sono le casse malati, che non offrono più la telemedicina ai loro clienti come hotline gratuita, ma addebitano le prestazioni come le consulenze negli studi medici», afferma Schneuwly per spiegare la crescita costante.

Ecco come la popolazione svizzera è assicurata con l'assicurazione di base

Quote dei modelli di cassa malati nell'assicurazione di base

OHMO / medico di famiglia
Standard
Telmed
Altro



Fonte: sondaggio rappresentativo dell'istituto di ricerche di mercato Innofact (1034 intervistati, marzo 2026)
I valori sono arrotondati a numeri interi. La somma totale può quindi variare tra il 99 e il 101%.



Gli assicurati con il modello Medico di famiglia scelgono più spesso la franchigia massima

La franchigia più bassa (300 franchi) e la franchigia più alta (2'500 franchi) rappresentano insieme quasi il 77% di tutti i livelli scelti. Le franchigie medie (da 500 a 2'000 franchi) vengono invece scelte molto meno frequentemente, anche se la franchigia di 500 franchi è la più importante all'interno di questa fascia, con il 9,5%.

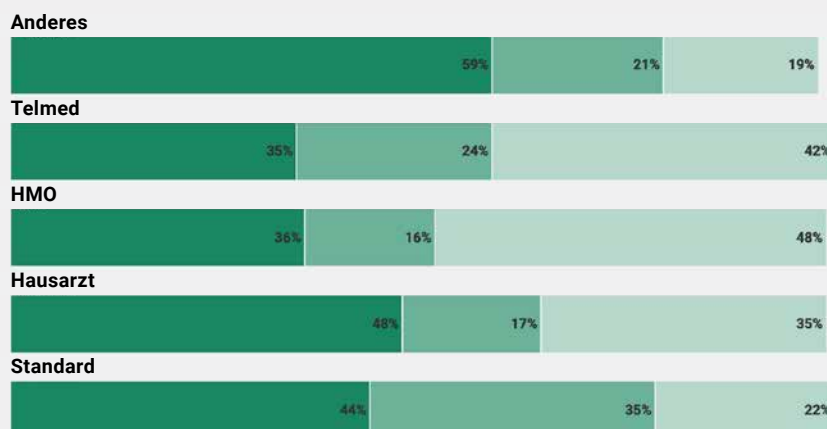
La franchigia di 300 franchi è l'opzione scelta più di frequente in quasi tutti i modelli, in particolare nel modello Medico di famiglia (20,2% di tutti gli assicurati con modello Medico di famiglia) e nel modello Standard (11,3% di tutti gli assicurati con modello Standard).

La seconda scelta più popolare è la franchigia massima, che è particolarmente diffusa nel modello Medico di famiglia (14,7% degli assicurati con modello Medico di famiglia) e nel modello Telmed, in crescita (7,9% degli assicurati Telmed). Degno di nota è anche il modello HMO, in cui la franchigia massima viene scelta dal 4,9% degli assicurati di questo modello, addirittura più spesso rispetto alla franchigia di base di 300 franchi (3,7%). «Chi sceglie la franchigia massima è perché non deve quasi mai recarsi dal medico. Più persone malate scelgono un modello assicurativo alternativo con la franchigia minima, più si risparmia sui costi, perché i modelli alternativi premiano l'efficienza e la qualità dell'assistenza medica e non solo la quantità», afferma Schneuwly per spiegare l'importanza dei modelli Medico di famiglia, Telmed e HMO. In questo senso, l'elevata percentuale di assicurati con un modello Medico di famiglia, pari a quasi il 50%, è un dato positivo.

Che franchigia scelgono gli assicurati?

Confronto tra i modelli assicurativi

- Franchigia 300 CHF ■
- Da 500 CHF a 2'000 CHF ■
- 2'500 CHF ■

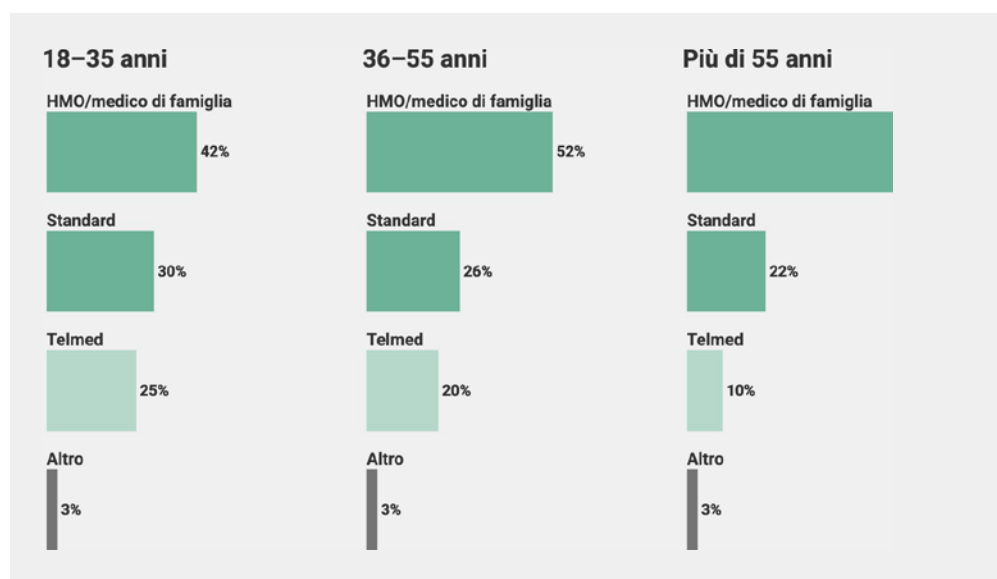


Quelle: Repräsentative Umfrage durch das Marktforschungsinstitut Innofact (1'034 Befragte, März 2026)



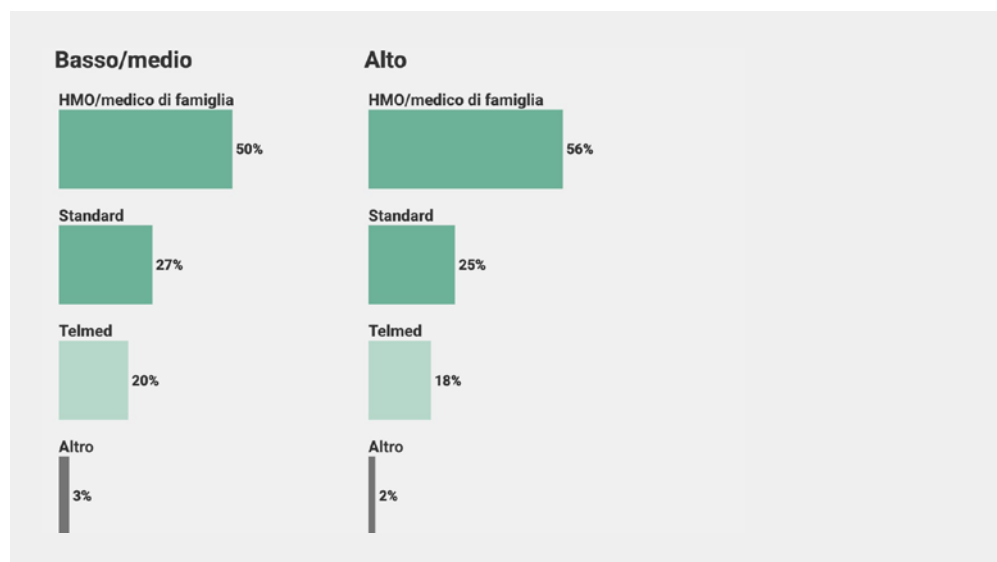
Chi sceglie i vari modelli assicurativi?

Quote dei modelli per
fasce d'età



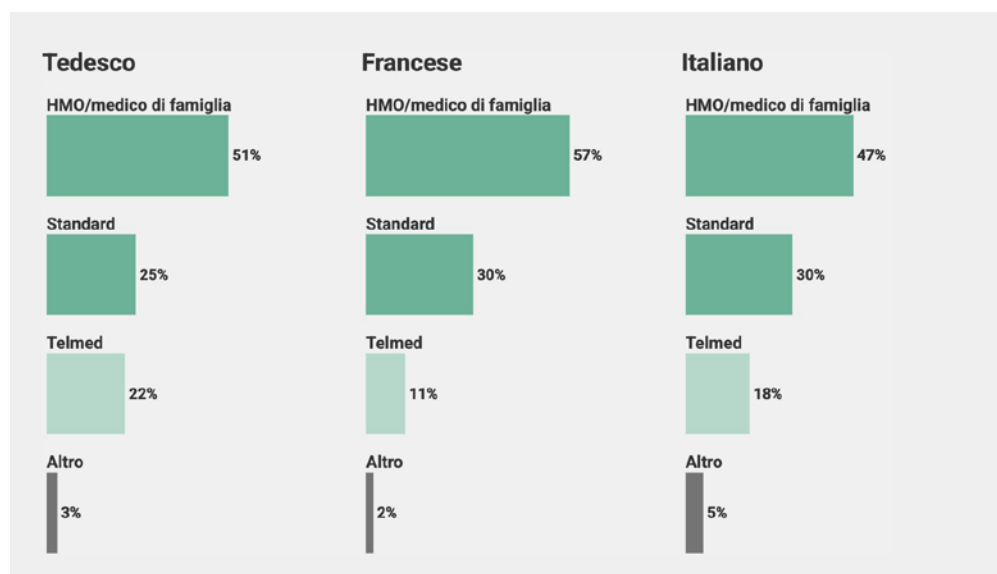
Chi sceglie i vari modelli assicurativi?

Quote dei modelli per
livello di istruzione



Chi sceglie i vari modelli assicurativi?

Quote dei modelli per
regioni linguistiche



Fonte: sondaggio rappresentativo dell'istituto di ricerche di mercato Innofact (1'034 intervistati, marzo 2026)
I valori sono arrotondati a numeri interi. La somma totale può quindi variare tra il 99 e il 101%.



I premi bassi rimangono il fattore più importante

I premi bassi rimangono il criterio principale per la scelta del modello di assicurazione malattia

I premi continuano a essere il criterio principale per la scelta del modello di assicurazione malattia: con l'88,5% delle risposte, la stragrande maggioranza vuole pagare il premio di cassa malati più basso possibile. Il desiderio di premi bassi è più pronunciato nella fascia di età compresa tra i 36 e i 55 anni, con una percentuale del 92,8%. Con il 90,9%, una percentuale significativamente maggiore di assicurati con modello HMO e Medico di famiglia preferisce premi il più bassi possibile rispetto agli assicurati con modello standard, che sono l'83,6%. «Il costante aumento dei premi della cassa malati aumenta la pressione al risparmio tra gli assicurati. Per gli assicurati disposti a cambiare, i premi bassi sono molto più importanti della qualità del servizio delle casse malati. In considerazione della crescente carenza di medici di famiglia, l'accesso al medico di famiglia sta diventando un fattore limitante. Per questo motivo, i modelli assicurativi alternativi con un'assistenza flessibile tramite telemedicina, studio del medico di famiglia o farmacia hanno un futuro», afferma Schneuwly.

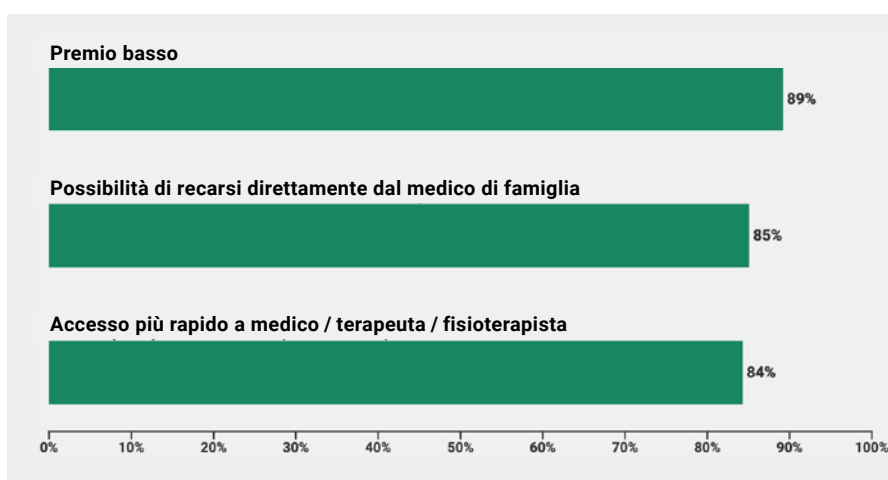
La rapidità di accesso ai servizi sanitari è importante o molto importante per l'83,9% degli intervistati. Ciò vale soprattutto per la fascia di età compresa tra i 36 e i 55 anni, con una percentuale dell'87,7%, rispetto all'81,4% delle persone di età compresa tra i 18 e i 35 anni e all'81,1% degli over 56.

L'accesso diretto al medico di famiglia segue al terzo posto, con l'83% che lo reputa «importante o molto importante». Questo aspetto è significativamente più importante per le persone con un livello di istruzione medio-basso (85,6%) rispetto agli intervistati con un livello di istruzione elevato (80%). Ci sono differenze anche a livello culturale: nella Svizzera romanda il 90,0% attribuisce importanza al fatto di poter consultare direttamente il medico di famiglia, mentre nella Svizzera tedesca la percentuale è dell'80,4%.



Fattori decisivi per la scelta del modello assicurativo

Percentuale di intervistati che ritiene che questi criteri siano piuttosto o molto importanti



Fonte: sondaggio rappresentativo dell'istituto di ricerche di mercato Innofact (1'034 intervistati, aprile 2026)

I promemoria digitali per visite mediche programmate sono sempre più importanti

Dal 2021, l'importanza dei promemoria per le visite mediche in vista, per es. tramite SMS, WhatsApp o Messenger, è aumentata notevolmente nella scelta del modello di cassa malati. Nel 2021, la percentuale di intervistati per i quali questo aspetto era «molto/piuttosto importante» era solo del 41,2%. Nel 2026 questa percentuale è già salita al 59,1%. Si tratta di un aumento di 17,9 punti percentuali. «I promemoria per gli appuntamenti per esami e trattamenti diventano standard indipendentemente dal modello di assicurazione di base, ma sono particolarmente importanti nei modelli assicurativi alternativi con un buon coordinamento. Il coordinamento di tutti gli appuntamenti (medico di famiglia, specialista, terapeuta ecc.) è più prezioso dei singoli promemoria», afferma Schneuwly.



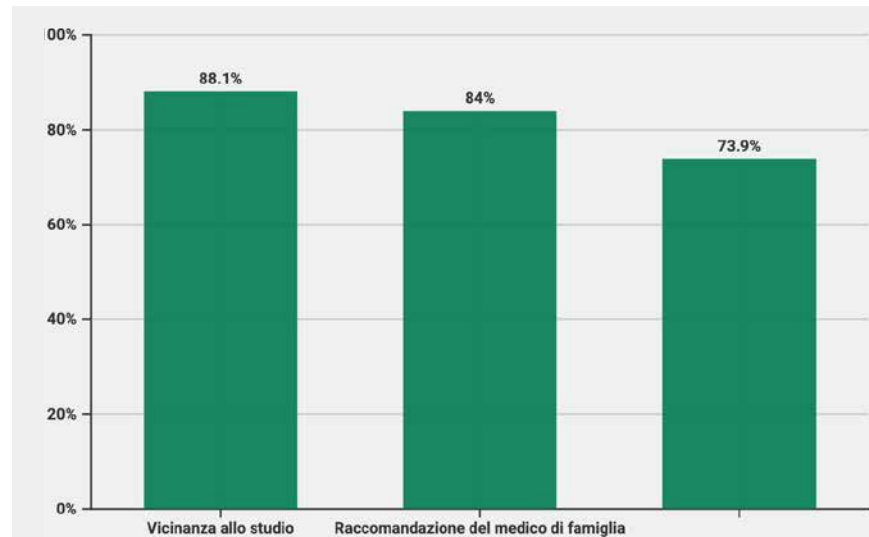
La maggioranza ritiene che le valutazioni di Google non siano importanti per la scelta del medico

Nella scelta del medico, la vicinanza e i consigli rimangono stabilmente i criteri principali. Mentre la vicinanza geografica ha perso leggermente importanza rispetto all'anno precedente, passando dall'88,1% all'87,3%, la rilevanza della raccomandazione da parte del medico di famiglia è nuovamente aumentata in modo significativo: dall'84,0% del 2025 all'87,3% del 2026. Al terzo posto c'è la raccomandazione di amici e parenti, con il 72,5% delle risposte.

La classica ricerca su Internet di recensioni verificabili è ora importante per quasi la metà degli intervistati: il 47,3% rispetto al 42,8% del 2021. Anche la classifica di Google, con il 37,9%, sta acquisendo importanza, ma nel confronto diretto è un criterio decisivo per un numero inferiore di pazienti. È significativo che nel 2026 il 62,1% degli intervistati consideri ancora le classifiche di Google «tendenzialmente non importanti» o «molto poco importanti».

Fattori più importanti per la scelta del medico

Percentuale di intervistati che ritiene che questi criteri siano piuttosto o molto importanti



Fonte: sondaggio rappresentativo dell'istituto di ricerche di mercato Innofact (1'034 intervistati, aprile 2026)



Analisi delle casse malati (assicurazione di base)

Il sondaggio rappresentativo è stato condotto nel mese di aprile 2026 dall'istituto di ricerche di mercato Innofact, su incarico di comparis.ch, e ha coinvolto 1'034 adulti in tutte le regioni della Svizzera. Con «rappresentativo» si intende che i partecipanti a un sondaggio riflettono bene l'intero gruppo target. In altre parole, caratteristiche importanti come età, sesso o regione di residenza sono distribuite in modo simile a quelle dell'intera popolazione. In questo modo è possibile estendere meglio i risultati a tutti.

Maggiori informazioni

Felix Schneuwly

esperto di casse malati comparis.ch

Telefono +41 (0)79 600 19 12

media@comparis.ch

it.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. La società è stata fondata nel 1996 dall'economista Richard Eisler ed è di proprietà privata. L'azienda appartiene ancora oggi principalmente al suo fondatore. Comparis non è partecipata né dallo Stato né da altre imprese.