



Aus ihrer Werbung: Immer mehr Kunden schenken der CONCORDIA ihr Vertrauen. Dank ausgezeichnetem Service und attraktiven Versicherungsmodellen konnte die CONCORDIA im Jahr 2009 ihren Kundenstamm weiter ausbauen. Trotz harter Konkurrenz durch Billigkassen hat die CONCORDIA in der Grundversicherung netto 12'000 neue Kunden gewonnen. Die gute Reservesituation sowie ein rigoroses internes Kostenmanagement erlauben einen zuversichtlichen Ausblick ins Geschäftsjahr 2010. Die CONCORDIA bleibt ein verlässlicher Partner.

In der Grundversicherung netto 12'000 neue Kunden gewonnen

Trotz harter Konkurrenz durch Billigkassen konnte die CONCORDIA in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung netto über 12'000 neue Kunden gewinnen. Dieser Erfolg ist neben dem hervorragenden Service auch ein Ergebnis der konsequenten Managed-Care-Strategie der CONCORDIA. So haben sich bereits über 60 % aller CONCORDIA-Kunden für die myDoc-Hausarztversicherung entschieden und profitieren damit neben einer erstklassigen ärztlichen Grundversorgung von rund 15 % Prämienrabatt in der Grundversicherung. Bereits plant die CONCORDIA, im Frühling 2010 ein weiteres innovatives Grundversicherungsmodell im Markt einzuführen.

Managed Care erfolgreicher als Billigkassen

Die CONCORDIA verfolgt eine konsequente Managed-Care-Strategie, die echte Kostenreduktionen auf der Leistungsseite an die Kunden weitergibt. Die Gründung von Billigkassen, die die Entsolidarisierung unter den Versicherten fördert und Preisvorteile nur für einzelne Kundengruppen schafft, ist nicht im strategischen Fokus der CONCORDIA. Netto konnte die CONCORDIA im Jahr 2009 über 10'000 Kunden von den Billigkassen gewinnen. Dies zeigt klar: die Managed-Care-Strategie der CONCORDIA ist langfristig erfolgreicher als eine opportunistische Billigkassen-Strategie. Bereits über zwei Drittel der CONCORDIA-Versicherten haben ein alternatives Grundversicherungsmodell, also ein Managed-Care-Modell, gewählt.

Kommentar:

Wie kommt es denn, dass die Conkordia den Ärzten immer weniger notwendige Medikamente bezahlt? Ja ihnen gar die Abgabe verweigern will und ihnen den Tarif für die Hausbesuche streichen will?

Wie kommt es, dass sie die Beiträge 2 Monate im Voraus will, die Arzt-Rechnungen erst nach einer "Liegefrist" bezahlt? Ist die Conkordia ihren Prinzipien überhaupt noch treu? Oder ist sie eine Abzocker-Versicherung geworden mit der Moral der Banken?