

## Medienmitteilung

Zürich, 2. Oktober 2025

### **Krankenversicherungsstudie 2026: Prämien steigen stärker als offiziell ausgewiesen – Wettbewerb verschärft sich**

**Die offiziell kommunizierte Prämienhöhung von 4,4 Prozent greift zu kurz, wie die aktuelle Analyse von Deloitte zeigt. Bei den günstigsten Prämien liegt der reale Anstieg bei rund sieben Prozent, zudem zeigen sich grosse regionale Unterschiede. Gleichzeitig verringern sich die Differenzen zwischen den günstigsten Prämien der grössten Versicherer weiter, was den Wettbewerb über den reinen Preis hinaus verschärft. Die Solvenz der Krankenkassen hat sich zudem deutlich verbessert, nicht zuletzt dank Anpassungen in der Methodik.**

Die jährliche Krankenversicherungsstudie des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Deloitte Schweiz zeigt: Für viele Versicherte fällt der Prämienanstieg 2026 spürbarer aus, als es die offiziellen Durchschnittswerte vermuten lassen. Während das Bundesamt für Gesundheit von einer Erhöhung um durchschnittlich 4,4 Prozent spricht, liegt der effektive Aufschlag in den günstigsten Marktangeboten bei rund sieben Prozent. Für die Haushalte bedeutet dies Mehrkosten von durchschnittlich 23 Franken pro Monat – mit zum Teil erheblichen regionalen und politisch gewollten Unterschieden.

#### **Prämienanstieg regional unterschiedlich**

Besonders markant ist die Spreizung zwischen den Regionen. Während einzelne Kantone wie Zug aufgrund der angepassten Finanzierung der Spitalleistungen durch den Kanton sogar von sinkenden Prämien profitieren, müssen Versicherte in anderen Kantonen wie Tessin oder Wallis mit kräftigen Aufschlägen rechnen. «Damit wird deutlich: Die finanzielle Belastung durch die Krankenkassenprämien wird nicht nur von der Entwicklung der Gesundheitskosten geprägt, sondern ebenso stark von regionalen wie auch politischen Rahmenbedingungen», erläutert Marcel Thom, Leiter Versicherungen bei Deloitte.

Die für die Studie durchgeführte repräsentative Umfrage bei knapp 1'300 Versicherten zeigt, dass auch für 2026 eine hohe Wechselbereitschaft besteht. Zwischen 7 und 10 Prozent aller Versicherten – bis zu 900'000 Personen – dürften ihre Grundversicherung wechseln. Treiber dieser Dynamik sind die anhaltende Preissensitivität, die Verfügbarkeit digitaler Vergleichsportale und die wachsende Bedeutung direkter Online-Abschlüsse.

#### **Solvenz deutlich gestärkt**

Weiter zeigt sich, dass die finanzielle Stabilität der Krankenversicherer zugenommen hat. Die Solvenzquote gibt an, wie finanziell solide eine Kasse im Verhältnis zu ihren gesetzlichen Verpflichtungen aufgestellt ist. Wesentliche Faktoren hinter den verbesserten Solvenzquoten sind einerseits erhöhte Reserven seitens der Versicherer. Andererseits haben aber auch Anpassungen in der Methodik zur Bestimmung der Solvenzquote durch das Bundesamt für Gesundheit und die damit verbundene Senkung der regulatorischen Mindestreserven einen grossen Teil zu den im Schnitt um einen Viertel verbesserten Quoten beigetragen.

«Mit der gestärkten Solvenz verfügen die Versicherer über ein solides Fundament, um in einem zunehmend kompetitiven Marktumfeld zu bestehen. Sie schafft Stabilität, ist aber kein

Selbstzweck. Entscheidend wird sein, ob die Versicherer die Wechselwelle von bis zu zehn Prozent proaktiv managen: mit präzisen Angeboten, zielgerichteter Kommunikation und messbarer Servicequalität – online wie persönlich», so Marcel Thom weiter.

### **Viele Werbeanrufe trotz Verbot**

Trotz verschärfter gesetzlicher Vorgaben bleiben unerwünschte Anrufe zu Krankenversicherungsprodukten weit verbreitet. Rund 44 Prozent der Befragten gaben an, seit Anfang 2025 mindestens einen solchen Kontakt erhalten zu haben – obwohl Cold Calls offiziell verboten sind. In 62 Prozent der Fälle war zwar erkennbar, wer der Auftraggeber war, doch mehr als ein Drittel der Anrufe blieb intransparent. Besonders kritisch: 70 Prozent derjenigen, die sich tatsächlich auf ein Gespräch einliessen, erinnerten sich nicht daran, im Nachgang ein Beratungsprotokoll erhalten zu haben, obwohl dies **teilweise** vorgeschrieben wäre.

«Das Verbot von ungefragten Werbeanrufen scheint in der Praxis zu wenig Wirkung zu zeigen, wobei sich viele Versicherte nicht immer bewusst sind, ob sie in der Vergangenheit unbewusst einer Kontaktaufnahme zugestimmt haben. Nichtsdestotrotz schmälert die hohe Anzahl von Cold Calls das Vertrauen in die Branche », sagt Marcel Thom.

### **Chancen für Versicherer**

Die Studie verdeutlicht auch: Die Grundversicherung bleibt für die Bevölkerung von hoher Bedeutung, die Zufriedenheit ist insgesamt hoch. Unzufrieden zeigen sich nur wenige. Gleichzeitig steigt die Wechselbereitschaft spürbar, sobald Mehrkosten von rund 30 Franken im Monat erreicht werden. Die Zustimmung zur Idee einer Einheitskasse ist zwar weiterhin gross, doch besteht nach wie vor grosse Unklarheit in der Bevölkerung, wie ein solches Modell konkret ausgestaltet wäre.

Die führenden Anbieter im Deloitte-Ranking gehen mit attraktiven Angeboten und solider Marktstellung in die Vertriebsaison. Auffällig ist allerdings, dass sich die Preisunterschiede zwischen den tiefsten Prämien der einzelnen Anbieter zunehmend verkleinern. «Preisunterschiede allein reichen damit immer weniger, um sich nachhaltig vom Wettbewerb abzuheben. Entscheidend wird, ob es den Versicherern gelingt, durch digitale Kundenerlebnisse, transparente Beratung und effiziente Prozesse neue Differenzierungsfaktoren zu schaffen», erläutert Marcel Thom.

### **Über die Studie**

Die Studie «Krankenversicherung Schweiz: Prämiensituation 2026» basiert zum einen auf einer detaillierten Analyse der vom BAG und anderen Stellen publizierten und öffentlich zugänglichen Daten. Zum anderen wurden im August und im September 2025 eine repräsentative Befragung in Zusammenarbeit mit einem führenden Marktforschungsinstitut von 1'285 in der Schweiz lebenden Personen durchgeführt.

---

Kontakt: Michael Wiget  
Leiter Externe Kommunikation  
Tel.: +41 58 279 70 50  
E-Mail: [mwiget@deloitte.ch](mailto:mwiget@deloitte.ch)

Kontakt: Kevin Capellini  
Externe Kommunikation  
Tel.: +41 58 279 59 74  
E-Mail: [kcapellini@deloitte.ch](mailto:kcapellini@deloitte.ch)

---

### **Deloitte Schweiz**

Deloitte bietet integrierte Dienstleistungen in den Bereichen Audit & Assurance, Tax & Legal, Strategy, Risk & Transaction Advisory und Technology & Transformation. Wir kombinieren Erkenntnisse und Innovationen aus verschiedenen Disziplinen mit unserer betriebswirtschaftlichen Expertise und unseren Branchenkenntnissen. So verhelfen wir unserer Kundschaft weltweit zum Erfolg. Mit rund 2'700 Mitarbeitenden an den sechs Standorten Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano und Zürich (Hauptsitz) betreut Deloitte Unternehmen und Organisationen jeder Rechtsform und Grösse aus allen Wirtschaftszweigen.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte North and South Europe (NSE), einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL) mit über 460'000 Mitarbeitenden in mehr als 150 Ländern.

### **Anmerkung für die Redaktion**

In dieser Medieninformation bezieht sich Deloitte auf die Schweizer Tochtergesellschaften von Deloitte NSE LLP, Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), einer «UK private company limited by guarantee» (einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine Beschreibung der rechtlichen Struktur finden Sie unter [www.deloitte.com/ch/about](http://www.deloitte.com/ch/about).

Deloitte AG ist eine von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) zugelassene und beaufsichtigte Revisionsgesellschaft.

Die Informationen in dieser Medieninformation haben ihre Richtigkeit zum Zeitpunkt des Versands.



© 2025 Deloitte AG