



Comparis-Chef Eisler: Hohe Vermittlungsgebühren ohne Abschlussgarantie.

# Flüchtige Kassen

**Comparis** Mit der Vermittlung von Krankenkassen-Offerten verdiente der Vergleichsdienst jahrelang Millionen. Doch nun steigt Marktführer Helsana aus.

JUDITH WITTEW

**R**ichard Eisler muss Geiz ziemlich geil finden. Als Gründer und Chef des Internet-Vergleichsdienstes Comparis kennt er die billigsten Anbieter von Versicherungen, Hypotheken oder Handy-Abos. Seine Kleider besorgt er sich zweimal pro Jahr im Ausverkauf. «Dort bekomme ich 30 bis 50 Prozent Rabatt», verrät er stolz. «Ich wäre blöd, den vollen Preis zu bezahlen.»

Eisler muss bald noch öfter auf Schnäppchenjagd. Seine Geschäfte laufen nicht mehr so prächtig wie noch vor einem Jahr. Mit über 20 Millionen Besuchern zählte Comparis damals zu den meistgenutzten Schweizer Websites. Seine Firmenkunden überwies für die Vermittlung potenzieller Kunden stolze Summen. Allein die Kassen bezahlten laut Insidern jedes Jahr Millionen von Franken.

## Das grosse Reinemachen

Damit ist jetzt Schluss. Verschiedene Kassen verlassen Comparis. Marktführer Helsana wird den Vertrag mit dem Internet-Vergleichsdienst «nicht verlängern», bestätigt Firmenchef Daniel Schmutz. Ausgeklinkt hat sich auch die drittgrösste Kasse. Die Zusammenarbeit mit Groupe Mutuel lief dieses Jahr aus. Sympany beendete ihren Vertrag mit Comparis bereits 2010, die Swica schon Jahre vorher. Ausschlaggebend waren auch hier die hohen Vermittlungsgebühren ohne Abschlussgarantie. «Viele Versicherte lassen sich nur aus Informationsgründen eine Offerte zukommen», sagt eine Sympany-Sprecherin. «Dafür haben wir bezahlt, ohne Nutzen.»

Bereits drohen weitere Anbieter mit dem Abgang. KPT hat laut einer Sprecherin vorsorglich gekündigt, was Comparis-Chef Eisler bis jetzt allerdings dementiert. KPT behält sich immerhin offen, bei tieferen Preisen wieder mit Comparis ins Gespräch zu kommen. Darauf setzt auch Visana. Der Versicherer verhandelt derzeit über eine neue Vereinbarung.

Die Krise kommt für Comparis überraschend. Jahrelang war es Eisler mit seinem Online-Rechner für Krankenkassenprämien gelungen, eine lukrative Nische zu besetzen. Der Ökonom half den überfor-

dernten Versicherten, sich im Tarifdschungel zurechtzufinden.

Auf die Idee einer interaktiven Website kam Eisler, als er noch für die Swica arbeitete und 1996 das neue Krankenversicherungsgesetz in Kraft trat. Bald beschränkte sich seine Comparis aber nicht mehr nur auf Vergleiche von Krankenkassen-Prämien, sondern wies Nutzer auch auf günstige Autoversicherungen, Hypotheken oder Mobilfunk-Tarife hin. Wie viel Geld er damit verdiente, verrät der Comparis-Chef nicht. «Nicht kommentieren» möchte Eisler auch den Umsatz von rund 14,5 Millionen Franken, den der Firmenauskunftsdienst Moneyhouse für Comparis nennt.

Eisler muss «richtig viel Geld gemacht» haben, ist jedoch ein Insider überzeugt. Er hatte über längere Zeit «quasi eine Monopolstellung» inne. «Dies erlaubte Comparis immer wieder, uns bei Verhandlungen über den Tisch zu ziehen», meint ein Kassenvertreter. Pro Offerte in der Grundversicherung zahlen die Kassen bei Comparis mit 45 Franken noch heute deutlich mehr als bei der Konkurrenz (siehe Box).

Das offenbart auch, wie stark Comparis die vielen Abgänge der Krankenkassen zu setzen dürften. Allein bei den zwei Grossen Helsana und Groupe Mutuel kamen letztes Jahr via Comparis Zigtausende von Abschlüssen zustande. Bedenkt man, dass dafür nochmals ein Vielfaches an Offerten nötig war, reissen allein diese zwei Abgänge dem Internet-Vergleichsdienst ein Loch von über einer Million in die Kasse.

Eisler gibt sich betont gelassen. «Comparis ist heute breit aufgestellt und bietet Vergleiche für viele Branchen an», sagt der Geschäftsführer. Von den rund hundert Beschäftigten würden nur gerade zehn im Kassen-Bereich arbeiten.

## Der Kampf gegen die Behörden

Dennoch will Eisler das Geschäft mit der Gesundheit nicht kampflos aufgeben. So streitet er etwa mit dem Bund über dessen neuen Prämienvergleichsdienst. Das Bundesamt für Gesundheit wolle sich damit nicht nur das langjährige Know-how von Comparis zunutze machen, glaubt Eisler. «Aus Dokumenten der Behörde wird deutlich, dass man unser Geschäft systematisch schädigen will.» Tatsächlich verfolgt Bundesrat Didier Burkhalter mit dem staatseigenen Rechner das Ziel, die Verwaltungskosten der Versicherer massiv zu senken. Gelingt es, den für Versicherte und Kassen kostenlosen Vergleichsdienst zu etablieren, könnten nach seinen Berechnungen jährlich 16 Millionen Franken gespart werden. Dieses Geld fliesst heute

an die privaten Internetdienste und somit vor allem an Marktführer Comparis.

Bisher glauben Experten allerdings nicht, dass der Behördenrechner für Comparis eine ernsthafte Konkurrenz ist. Ihm fehlt nicht nur die Bekanntheit. Zur Überraschung vieler verzichteten die Verantwortlichen auch auf eine Software, mit der ein Interessent bei einer Kasse direkt eine Offertanfrage auslösen kann. Das hätte die Arbeit von Nutzern klar erleichtert.

Viel gefährlicher wird Eisler dagegen der seit Mitte Jahr gültige Kodex der Krankenkassen. Viele in der Branche sind sich

nach wie vor uneinig, welche Vermittlungsprovisionen von der neuen Beschränkung auf maximal 50 Franken pro Abschluss betroffen sind.

Für Santésuisse-Direktor Stefan Holenstein ist aber klar, dass «darunter auch die Ausgaben für alle Online-Vergleichsdienste fallen», wie er der «Handelszeitung» bestätigt. Faktisch verunmöglicht der Dachverband der Krankenkassen damit seinen Mitgliedern, weiter mit Comparis zusammenzuarbeiten. Die Firma verlangt heute bereits für eine blosse Offerte fast so viel, wie am Ende der gesamte Abschluss kos-

ten darf. Noch scheint dies allerdings nicht allen Santésuisse-Kassen bewusst zu sein. So hält etwa der zweitgrösste Versicherer CSS weiterhin an Comparis fest. «Solange dieser Internet-Vergleichsdienst der Hauptinformationskanal für die Prämien ist, wird die CSS auf Comparis präsent sein», sagt eine Sprecherin.

Beim Verband könnte sich die CSS damit Ärger einhandeln. Zwar appelliert Direktor Holenstein an die Selbstverantwortung der Mitglieder. Wer gegen den Kodex verstösst, riskiert dennoch, sich damit Unannehmlichkeiten einzuhandeln.

## MACHEN SIE SICH EINEN SPORT DARAUS, VON EINEM GUTEN DEAL ZU PROFITIEREN.

Jetzt können Sie die aktuelle Wirtschaftslage ebenso sportlich nehmen wie die nächste Fahrt mit Ihrem neuen Auto. Dafür sorgen zum einen unsere einmaligen Swiss Deal Angebote, zum anderen die 8-Stufen-Automatik und das Adaptive Dynamics System des Range Rover Sport, Modelljahr 2012. Mit seinen neuen, optimierten 3.0-Liter-Dieselmotoren, einem Verbrauch von 8.5 l/100 km, noch geringeren CO<sub>2</sub>-Emissionen und neu auch mit elektrischer Heckklappe lässt der Range Rover Sport von vorne bis hinten keine Wünsche offen. Profitieren Sie jetzt bei Ihrem Range Rover-Fachmann. [www.rangerover.ch](http://www.rangerover.ch)



**SWISS DEAL**

- Ab CHF 79'800.-\*
- Swiss Deal Prämie CHF 10'000.-\*
- Swiss Deal Leasing 3.9%\*
- 3 Jahre Free Service\*

Kompetenz und Dienstleistung bei Ihrem Range Rover-Fachmann

## INTERNET-VERGLEICHSDIENSTE

### Die wichtigsten Konkurrenten

Comparis mag in der Schweiz bei den Internet-Vergleichsdiensten für Krankenkassenprämien zwar klarer Marktführer sein. Die Zahl der Konkurrenten aber wächst. Die wichtigsten Rivalen:

**www.priminfo.ch** Der neue Prämienrechner des Bundes ist für Versicherte und Kassen gratis. Nutzer werden per Mausklick an die Kassen weitergeleitet, wo sie eine Offerte anfordern können.

**www.vzonline.ch** Der Krankenkassenprämienrechner ist ein gemeinsames Projekt verschiedener Konsumenten-Zeitschriften wie etwa «K-Tipp» oder «Saldo». Die technische Verantwortung liegt beim VZ Vermögenszentrum.

**www.bonus.ch** 2004 gegründet, zählt der Dienst heute zu den grössten Vergleichsportalen der Schweiz, vor allem in den Bereichen Versicherungen, Finanz, Telekommunikation und Konsum. Ähnliche Dienste bietet als Partner von bonus.ch auch [vergleichen.ch](http://vergleichen.ch).

**www.sparziel.ch** Der Fokus dieses vor bald zehn Jahren lancierten Online-Vergleichsdienstes liegt auf Krankenkassen, Privathaftpflicht und Vorsorge. Die Firma bietet auch Beratungen an.

**www.krankenversicherung.ch** Hinter diesem Internet-Vergleichsdienst steht das Suchportal [help.ch](http://help.ch) – ein Netzwerk mit über 150 Informationsportalen.

RANGE ROVER SPORT

RANGE ROVER

\* Swiss Deal Prämie, abgebildetes Modell Range Rover Sport, 3.0 TDV6 aut., Modell S, 211 PS/155 kW, Gesamtverbrauch 8.5 l/100 km, Ø CO<sub>2</sub>-Emission 224 g/km, Energieeffizienz-Kategorie C. Ø CO<sub>2</sub>-Emission aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeuge 189 g/km. Berechnungsbeispiel: empfohlener Kunden-Nettoverkaufspreis CHF 79'800.- abzüglich Kundenvorteil von CHF 10'000.-, jetzt CHF 69'800.- Swiss Deal Leasing, gültig vom 1.9.2011 bis 30.11.2011 (Immatrikulationen in der Schweiz bis 29.2.2012) auf den Range Rover Sport-Fahrzeugen des Modelljahrganges 2012, mit Swiss Deal Prämie von CHF 10'000.- kumulierbar. Leasing-Berechnungsbeispiel: Range Rover Sport, 3.0 TDV6 aut., Modell S, empfohlener Kunden-Nettoverkaufspreis CHF 69'800.-, Sonderzahlung 10% der Basispreisempfehlung, Laufzeit 48 Monate, 10'000 km/Jahr, effektiver Jahreszins 3.97%, Kautions 5%, obligatorische Vollkasko nicht inbegriffen. Leasingrate monatlich CHF 809.35 inkl. MWST. Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Free Service: exklusive Schweizer Dienstleistung für 3 Jahre oder 100'000 km/les mit Kostenloser Werkstatt inklusive Abgaswartung, Material und Flüssigkeiten.