Datum: 26.04.2017

Bündner Tagblatt
7007 Chur
081/ 255 50 50
www.suedostschweiz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 8'487
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 6
Fläche: 29'008 mm²

Auftrag: 1081250
Themen-Nr.: 397.001

Referenz: 65105730
Ausschnitt Seite: 1/1

Erfolgreiches Jahr für ÖKK

ÖKK hat 2016 sowohl ***bei den Privat- als auch bei den Unternehmenskunden zulegen*** *können. Ein neuer Geschäftsbereich soll* ***für zusätzlichen Innovationsschub*** *sorgen.*

ÖKK hat in den traditionellen Geschäftsfeldern 2016 ein Wachstum verzeichnen können. Wie dem gestern publizierten Jahresbericht des Versicherungsunternehmens mit Sitz in Landquart zu entnehmen ist, stieg die Zahl der Privatkunden auf 181 800 (Vorjahr 179 700), jene der Unternehmenskunden auf 16 100 (15 300). Bei Prämieneinnahmen von 705 Millionen Franken und Ausgaben von 696 Millionen resultiert ein Unternehmenserfolg von neun Millionen Franken. Der Familienversicherer ist seinem Ruf auch im letzten Jahr gerecht geworden; Im KVG-Bereich liegt das Durchschnittsalter der Versicherten bei rund 40 Jahren. Mehr als jeder dritte Versicherte entscheidet sich in der Grundversicherung für eine Wahlfranchise über 300 Franken. Am beliebtesten sind bei ÖKK-Versicherten die Franchisen von 1500 und 2500 Franken.

Soweit die erfolgreichen Zahlen zum bisherigen Geschäft. Wie das «Bündner Tagblatt» Anfang November berichtete, hat ÖKK einen neuen Geschäftsbereich für die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen geschaffen (Ausgabe vom 9.11.2016). Damit bringe ÖKK verstärkt neue Ideen und Vorstösse in die Versicherungsbranche ein, schreibt Stefan Schena, Vorsitzender der Geschäftsleitung, im Jahresbericht 2016. Doch die Absicht sei auch, neue Wege zu gehen. ÖKK sei bereit, ihre Produkte und Dienstleistungen über nationale oder internationale Partnerschaften und Netzwerke inner- und ausserhalb der Versicherungsbranche zu vertreiben. Die Branche wandle sich wie die Ansprüche der Kundschaft, die Digitalisierung treibe diese Entwicklung stark voran. «Darauf muss sich das Unternehmen ausrichten», so Schena. Man darf also gespannt sein, mit welchen Partnerschaften und neuen Produkten ÖKK künftig aufwartet. Saverio Cerra, Leiter des neuen Bereichs Geschäftsfeldentwicklung, hatte im November als Beispiel den Trend hin zu «Versicherungen on demand», also quasi auf kurzfristige Bestellung des Kunden, genannt.

Gegen unnötige Regulierung

Um neue Ideen zu entwickeln – auch um der Kostenspirale im Gesundheitswesen entgegenzuwirken – fordert Stefan Schena im Jahresbericht ausreichend unternehmerischen Spielraum. Nur wenn die Regulierung der Branche nicht überhandnehme, könnten Kostenschübe verhindert werden. «Sonst sind unweigerlich die Versicherten die Verlierer», kommt Schena zum Schluss. LUZI BÜRKLI

2016 auf **Wachstumskurs** und neu mit Bereich **Geschäftsfeldentwicklung**: ÖKK mit dem Hauptsitz in Landquart. (FOTO YANIK BÜRKLI)