

Assurance-maladie

Par le passé – Petit retour en arrière

Tout le monde est malade un jour ou l'autre. Il y a une centaine d'années, cela impliquait pour beaucoup les choses suivantes :

Celui qui est malade ne peut pas travailler. Celui qui ne travaille pas ne perçoit pas de salaire.

Du fait de cette perte de salaire, notamment, nombreuses étaient les personnes qui ne pouvaient pas s'offrir de soins médicaux. C'étaient souvent les autres membres de la famille qui s'occupaient du malade. Seules les personnes aisées avaient les moyens de s'offrir une aide médicale professionnelle et recouvraient plus rapidement la santé. Une longue maladie était généralement synonyme d'appauvrissement pour les simples ouvriers, lesquels devaient alors demander des prestations sociales à la collectivité.

Pour pallier ce problème, de plus en plus de « caisses de secours mutuels » ont été créées qui versaient une petite indemnité journalière en cas de maladie. Cela permettait de compenser un tant soit peu la perte de salaire. Ces caisses de secours mutuels sont les ancêtres de l'assurance-maladie actuelle.

(cf. <https://www.histoiredelasecuritesociale.ch/institutions/caisses-dassurance/caisses-maladie/>)

L'assurance-maladie aujourd'hui

L'assurance-maladie est obligatoire en Suisse depuis 1996. Toute personne domiciliée en Suisse doit donc disposer d'une assurance de base souscrite auprès d'une assurance-maladie, ladite assurance obligatoire des soins. Libre à chacun de choisir l'assurance-maladie qui lui convient.

Milena peut donc s'assurer auprès de n'importe quelle assurance-maladie. L'assureur-maladie n'a pas le droit de refuser la souscription d'une assurance maladie obligatoire. Milena peut donc s'assurer sans souci.

Assurance de base

L'assurance de base couvre les frais médicaux et les soins en cas de maladies, d'accidents, d'infirmités congénitales et de maternité.

L'assuré doit toutefois assumer seul une partie des frais de traitement. La participation aux coûts comprend une franchise, une quote-part et une participation aux frais d'hospitalisation.

La franchise consiste en un montant que le preneur d'assurance choisit librement dans un cadre déterminé. Jusqu'à concurrence de ce montant au cours d'une année, les frais médicaux sont à la seule charge de l'assuré.

Dans le cas de Milena, cela signifie que les coûts de sa grippe (maladie) sont pris en charge par son assurance-maladie si elle a déjà atteint le montant de la franchise. Dans le cas contraire, Milena doit assumer seule ce montant qui sera ensuite imputé sur sa franchise. La quote-part (par ex. 10 %) est systématiquement à la charge de Milena jusqu'à un certain plafond.

Get well soon ! (Assurance-maladie)

Théorie



Assurances complémentaires

L'assurance de base garantit des soins médicaux de base pour tous. Celui qui veut s'assurer plus largement peut étendre sa couverture d'assurance en souscrivant des assurances complémentaires.

Exemples d'assurances complémentaires :

La **médecine complémentaire** couvre les méthodes thérapeutiques alternatives exclues par l'assurance de base (par ex. homéopathie ou acupuncture).

Les **assurances dentaires** prennent en charge les soins dentaires liés à une maladie.

Les **assurances voyages** prennent par exemple en charge les frais médicaux dans le monde entier.

A la différence de l'assurance de base, les assurances complémentaires ne sont pas obligatoires : l'assureur est donc libre d'accepter ou de refuser la demande de souscription déposée par le preneur d'assurance. Par ailleurs, il peut aussi exclure expressément certaines pathologies du contrat d'assurance.

Dans le cas de Milena, cela signifie qu'elle est libre de décider si elle souhaite ou non souscrire une ou plusieurs assurances complémentaires. Evidemment, l'assureur peut aussi trancher s'il accepte de souscrire les assurances correspondantes avec Milena.

(Cf. Assurances de personnes et assurances sociales, Compendio Bildungsmedien AG)

A propos

Seuls les Etats-Unis et la Norvège consacrent davantage d'argent que la Suisse à la santé. Depuis l'introduction de la loi fédérale sur l'assurance maladie LAMal en 1996, les coûts de la santé ont augmenté en moyenne de près de quatre pour cent par an – ils sont passés de 40 milliards à 78 milliards de francs aujourd'hui.

(Cf. <https://www.svv.ch/fr/themes/protection-sociale/secteur-de-la-sante-bon-systeme-systeme-cher>)

Get well soon ! (Assurance-maladie)

Fiches de travail pour le secondaire II



Exercices sur le texte

Personne n'aime être malade, Milena non plus.

Dressez une liste avec toutes les conséquences négatives de la maladie pour Milena.

.....

.....

.....

.....

.....

Indiquez si les affirmations suivantes sont correctes ou erronées. Si une affirmation est incorrecte, corrigez-la et argumentez votre réponse en dessous.

Tous les frais médicaux de Milena sont pris en charge par l'assurance-maladie.

.....

Toute personne habitant en Suisse doit être assurée auprès d'une assurance-maladie.

.....

Si Milena présente une malposition maxillaire depuis sa naissance, l'assurance-maladie peut lui refuser la souscription d'une assurance dentaire.

.....

Si Milena rate son rendez-vous chez le médecin et qu'elle doit alors acquitter une amende forfaitaire, cette dernière est prise en charge par l'assurance-maladie.

.....

Si Milena est née avant 1996, elle n'a pas besoin de souscrire une assurance-maladie, car l'obligation d'assurance n'a été introduite qu'ultérieurement.

.....

En assurance de base, Milena peut opter pour l'assurance-maladie de son choix et en changer au besoin. L'assurance-maladie est obligée d'accepter Milena dans l'assurance de base.

.....

Les étrangers qui vivent en Suisse peuvent décider de souscrire ou non une assurance-maladie.

.....

Get well soon ! (Assurance-maladie)

Fiches de travail pour le secondaire II



Mandat de recherche

En votre qualité de professionnel du marketing, vous êtes chargé par une assurance-maladie de préparer une brève présentation. A l'aide de **cinq transparents au maximum**, vous devez convaincre les clients potentiels de s'assurer auprès de votre compagnie.

Vous devez notamment mentionner les choses suivantes :

- Nom et slogan de l'assurance-maladie (laissez libre cours à votre créativité)
- En quoi votre caisse maladie est-elle différente des autres ?
- Quels sont les points forts de votre assurance-maladie ?
- Quels services et prestations offrez-vous aux clients ?

Conseil : Pour vous inspirer, n'hésitez pas à comparer les sites et les offres des assurances-maladie existantes.