

# Wettbewerb

## Gratis an den Adventslauf durch Freiburg

**Machen Sie mit an der «Course de l'Avent». Am 24. November 2013 findet der Adventslauf zum zweiten Mal im Zentrum von Freiburg statt. «VisanaFORUM» verlost 100 Gratisteilnahmen.**

Nach der letztjährigen Premiere führt der Parcours auch diesen November durch Freiburg. Die Sportlerinnen und Sportler laufen sowohl für die eigene Fitness

als auch für einen guten Zweck: Mit der Hälfte aller Startgelder wird erneut eine gemeinnützige Organisation unterstützt. Läuferinnen und Läufer ab 14 Jahren bezahlen ein Startgeld von 20 Franken, Kinder (bis 13 Jahre) nehmen gratis teil. Die «Course de l'Avent» bietet eine passende Strecke für alle Laufsportinteressierten. Unterstützen Sie eine gute Sache und setzen Sie kurz vor Jahresende nochmals ein sportliches Zeichen. Mehr Informationen finden Sie auf [www.coursedelavent.ch](http://www.coursedelavent.ch).



Gewinnen Sie einen Gratisstart für den Adventslauf am 24. November 2013 in Freiburg. Schicken Sie den Wettbewerbston ein oder nehmen Sie auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) an der Verlosung teil. Viel Glück!

### Wettbewerbston

Ich möchte gratis am Adventslauf in Freiburg teilnehmen.

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Strasse, Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und bis 4. Oktober 2013 einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15.

\* Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinnerinnen und Gewinner werden bis 15. Oktober 2013 direkt benachrichtigt. Der Rechtsweg sowie die Barauszahlung der Preise sind ausgeschlossen. Mit der Teilnahme erklären Sie sich damit einverstanden, dass Visana die angegebenen Daten zu Marketingzwecken verwenden kann. Die Nutzung kann jederzeit widerrufen werden. Jede Person darf am Wettbewerb nur einmal teilnehmen.

**PRÄMIEN 2014:  
GUTE NACHRICHTEN**  
Mehr dazu auf Seite 3

**Vitaminspender**  
Beeren sind gesund und schmecken vorzüglich  
Seite 10



**Visana Club**  
Nutzen Sie unsere Herbstangebote  
Seite 12



**Urs P. Gasche**  
Im Gespräch mit dem bekannten Publizisten  
Seite 22



## Inhalt

- 3 Prämien 2014:  
Moderate Prämienrunde
- 4 Visana mit neuem Werbeauftritt
- 5 Managed Care gehört die Zukunft
- 6 Auf zum Adventslauf durch Freiburg!
- 7 Weniger Papier dank MyVisana
- 8 Die Unternehmen gesünder machen
- 10 Beeren: Köstlich und gesund
- 12 Der Visana Club mit exklusiven  
Herbstangeboten
- 14 Profitieren Sie mit den  
Wellness-Schecks 2014
- 17 Medizinischer Rat rund um die Uhr
- 18 Visana weiterempfehlen lohnt sich
- 19 Vermischte Meldungen
- 22 Im Gespräch mit Urs P. Gasche
- 24 Wettbewerb

## Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser

Wir haben es Ihnen bereits im letzten «VisanaFORUM» mitgeteilt: Visana wartet mit einer moderaten Prämienrunde für 2014 auf. In der Grundversicherung kommt es zu einer durchschnittlichen Anpassung von rund zwei Prozent. Bei den meisten freiwilligen Zusatzversicherungen bleiben die Prämien unverändert, bei einigen gehen sie sogar zurück. Leider sind aufgrund der Kostenentwicklung bei einzelnen Zusatzversicherungsprodukten jedoch Prämien erhöhungen unvermeidlich.

Bitte beachten Sie: Diese Angaben sind Durchschnittswerte. Bei jeder Person kann die Situation anders aussehen. Dies aus vier Gründen: Erstens gibt es regionale Unterschiede bezüglich der Prämien – bekanntlich sind diese in der Grundversicherung in der Ostschweiz tiefer als in der Westschweiz. Zweitens hängt die Prämienhöhe auch davon ab, welches Versicherungsmodell Sie gewählt haben. Drittens hat die Höhe der gewählten Franchise sowie der Kinder- und Jugendlichenrabatte Auswirkungen auf die Prämie. Viertens beeinflussen Altersgruppenwechsel – sowohl in der Grund- als auch bei den Zusatzversicherungen – die Prämienhöhe. Alle diese Faktoren können zu Abweichungen vom Durchschnittswert führen.

Wie die Prämien-situation bei Ihnen konkret aussieht, entnehmen Sie Ihrer neuen Police. Diese erhalten Sie spätestens Ende Oktober.

Unter dem Strich kann Ihnen Visana einen moderaten Prämienherbst ankündigen. Dennoch dürfen wir die Hände nicht in den Schoß legen, denn die Kosten in unserem Gesundheitswesen steigen weiter. Gefordert sind hier die zuständigen Behörden auf Bundes- und Kantonebene – aber auch wir selbst. Als Konsumenten haben wir es nämlich in der Hand, die Kosten in unserem Gesundheitswesen durch unser gesundheitsliches Verhalten zu beeinflussen.

**Albrecht Rychen**  
Präsident des Verwaltungsrates

**Urs Roth**  
Vorsitzender der Direktion



**Impressum:** «VisanaFORUM» ist eine Publikation der Visana-Gruppe. Zur Visana-Gruppe gehören Visana, sana24 und vivacare. «VisanaFORUM» erscheint viermal jährlich. Redaktion: Stephan Fischer, Peter Rüegg. Adresse: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Fax: 031 357 96 22. E-Mail: [forum@visana.ch](mailto:forum@visana.ch). Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg. Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich. Druck: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen. Internet: [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

**Adressänderungen:** Falls Ihre Adresse falsch ist oder Sie ungewünscht mehrere «VisanaFORUM» erhalten, melden Sie sich bitte bei Ihrer Visana-Geschäftsstelle (Adresse und Telefonnummer finden Sie auf Ihrer Police).

# 2014: Moderate Prämienrunde

**Visana wartet für 2014 mit einer moderaten Prämienrunde auf. In der Grundversicherung beträgt die Prämienanpassung durchschnittlich zwei Prozent. Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen bleiben die Prämien meist gleich oder sinken gar. Bei vereinzelten Zusatzversicherungsprodukten kommt es zu Erhöhungen.**

«VisanaFORUM» unterhielt sich mit Urs Roth, dem CEO von Visana, über die Prämien 2014.

**«VisanaFORUM»: Visana kündigt eine moderate Prämienanpassung auf 2014 hin an. Warum?**

Urs Roth: In der Gesundheitspolitik konnten einige wichtige Reformen durchgesetzt werden. Ich erinnere an die Neuregelung der Spitalfinanzierung oder die Einführung von Fallpauschalen in den Spitälern. Diese Entwicklung ist grundsätzlich erfreulich, nachdem wir in den letzten Jahren zum Teil deutliche Kostensteigerungen hinnehmen mussten.

**Wird es künftig nur noch moderate Prämien erhöhungen geben?**

Ich bin mir nicht ganz sicher, ob die gegenwärtige Situation von Dauer ist. Wir haben viele noch nicht entschiedene Themen. Beispielsweise wurden die Spitallisten noch nicht in allen Kantonen definitiv festgelegt, und auch die

Spitaltarife sind zum grossen Teil nur provisorisch. Hierzu stehen noch gerichtliche Auseinandersetzungen an. Zudem verlangen die Ärzte eine Erhöhung ihrer Honorare. Zu beachten ist ferner, dass wir alle den medizinischen Fortschritt wollen. Und dieser ist nicht zum Nulltarif zu haben.

**In den Medien ist häufig die Rede von prozentualen Prämienanpassungen. Was halten Sie davon?**

Absolut nichts. Prozentzahlen über den Prämienanstieg sagen nichts aus über die effektive Prämienhöhe. Vergleiche sind nur möglich, wenn die absoluten Frankenbeträge nebeneinandergestellt werden. Die Versicherten bezahlen die Prämien nicht in Prozenten, sondern in Franken und Rappen.

**Die Prämienhöhe ist ein starkes Kriterium bei der Wahl des Krankenversicherers.**

Sicher ist die Prämienhöhe ein Kriterium. Ich sage aber immer: Schauen Sie bei einem Prämienvergleich nicht nur auf die Prämienhöhe, sondern auch auf den Service, die Qualität der Versicherungsprodukte und die Mehrleistungen, die Ihr Krankenversicherer erbringt. Diesbezüglich kann sich Visana absolut sehen lassen. In mehreren unabhängigen Tests hat Visana auch in diesem Jahr Bestnoten erhalten. Ein Grund mehr, bei Visana versichert zu sein.

**Interview:**

**Christian Beusch**  
Leiter Unternehmenskommunikation

**Durchschnitt: nicht für alle Versicherten gleich**  
Die rund zwei Prozent Prämienhöhung in der Grundversicherung sind ein gesamtschweizerisches Mittel. Je nach Prämienregion oder gewähltem Versicherungsmodell kann die Prämienhöhung vom Durchschnitt abweichen – nach unten wie nach oben. Sowohl in der Grundversicherung als auch bei den freiwilligen Zusatzversicherungen kann es zu Altersgruppenwechseln kommen, welche Einfluss auf die Prämienhöhe haben. Mit anderen Worten: Die Situation gestaltet sich für jede einzelne versicherte Person anders.

# Visana mit neuem Werbeauftritt

**Rundum gut betreut – in jeder Lebensphase.** Visana hat einen neuen Werbeauftritt. Die neue Kampagne setzt auf starke Bilder und Botschaften, welche die Werte von Visana widerspiegeln.



Mit einer neuen Werbekampagne und einem gänzlich überarbeiteten Unternehmensauftritt präsentiert sich Visana künftig in einem neuen Kleid. Im Zentrum des werblichen Auftritts steht das Engagement von Visana, jederzeit mit dem besten Service für ihre Versicherten da zu sein. Diese Botschaft soll in Zukunft den Mittelpunkt der Kommunikation bilden und ein klares Statement für die Marke setzen.



## Roter Bogen als visuelle Klammer

Ein zentrales Element des neuen Auftritts bildet der rote Bogen aus dem Visana-Logo, der sich als prägnantes Zeichen auf sämtlichen Werbemitteln wiederfindet. Er steht als Symbol für Sicherheit und Verbundenheit sowie für das Versprechen von Visana, ihre Kunden in jeder Lebenssituation als starker, vertrauenswürdiger und kompetenter Versicherungspartner mit umfassendem Schutz und ausgezeichnetem Service zu begleiten.



## Slogan vermittelt die Visana-Philosophie

Bei Visana können die Versicherten auch inskünftig auf persönliche Beratung zählen und sich auf ihre direkten Ansprechpartner verlassen. Der neue Slogan «Rundum gut betreut» bringt dies prägnant auf den Punkt und steht als Leitidee im Mittelpunkt der Kampagne. Die Umsetzungen, welche den Slogan auch visuell aufnehmen, zeigen, wie Visana ihre Kunden in jeder Lebensphase begleitet, und erzählen ihre Geschichten in ausdrucksstarken Bildern.

**Hedwig Gerards**  
Leiterin Marketing Privatkunden

# Zukunft gehört der integrierten Versorgung

**Qualität zu bezahlbaren Preisen.** Immer mehr Hausärzte arbeiten im Team statt als Einzelkämpfer. Sie schliessen sich zu Netzwerken zusammen oder beteiligen sich an Gruppenpraxen. Auch bei den Versicherten von Visana ist Managed Care «in».

Die integrierte Versorgung stösst weiterhin auf Interesse bei den Versicherten. Immer mehr Schweizerinnen und Schweizer lassen sich in einem Netzwerk betreuen, trotz dem Nein an der Urne zur Managed-Care-Vorlage im Juni des letzten Jahres.

Visana baut das Netz an HMO- und Hausarztmodellen laufend aus und kommt damit dem Interesse der Versicherten nach. Dies zeigen die Zahlen der letzten Jahre eindrücklich (siehe Tabelle rechts).

## Bis 20 Prozent Prämienrabatt

Managed Care steht für HMO (Health Maintenance Organization), Hausarztnetz und Telemedizin. Bei diesen Modellen werden Sie aus einer Hand betreut und helfen so, die Kosten im Gesundheitswesen möglichst tief zu halten. Wenn Sie in einem Gebiet wohnen, wo Hausärzte Netzwerke gebildet haben oder wo Gruppenpraxen (HMO-Praxen) entstanden sind, können Sie bei Visana in ein Managed-Care-Modell wechseln. Sie profitieren von einem Rabatt auf den Prämien von bis zu 20 Prozent.

Lassen Sie sich von der Fachperson auf Ihrer Visana-Geschäftsstelle beraten. Sie finden die Telefonnummer auf Ihrer Versichertenkarte, Ihrer Police oder auf Ihrer Leistungsabrechnung. Fragen Sie Ihren Hausarzt, ob er bereits Teil eines Netzwerkes ist.

**Hannes Bichsel**  
Produkt-Management

## Erfolgreiche integrierte Versicherungsmodelle

Bei Visana legten die integrierten Versicherungsmodelle kräftig zu. Die Zahl der Versicherten, die sich für ein solches prämiensparendes Modell entschieden hatten, war 2013 fast doppelt so hoch wie 2012. Seit 2010 hat sich die Zahl fast verfünffacht.

### Anzahl Managed-Care-Versicherte

Januar 2010	25 595
Januar 2011	34 584
Januar 2012	65 299
Januar 2013	120 153

### Managed Care – Bis 20% Sparpotenzial

Alles über unsere Managed-Care-Modelle auf der Website [www.visana.ch](http://www.visana.ch) (Angebot > Krankenversicherung > Grundversicherung > Managed Care).

### Neue Managed-Care-Angebote ab 2014

- Kanton LU: HAM Ärztenetz Luzern Land
- Kanton LU: Medplace Hochdorf
- Kanton SO: HMO Medgate Health Center Solothurn
- Kanton ZG: HMO santémed Gesundheitszentrum Zug
- Kanton ZH: HMO Medgate Health Center Oerlikon
- Kanton ZH: HMO santémed Gesundheitszentrum Eglisau

# Auf zum Adventslauf in Freiburg!

**Freiburg empfängt alle Laufsportbegeisterten.** Am 24. November 2013 nehmen gegen 1000 Läuferinnen und Läufer die Strecke durch die Gassen der Freiburger Innenstadt unter die Füsse. Sie starten dabei auch für einen guten Zweck.



Weihnachten rückt näher. Bald hängen Adventskränze in den Schaufenstern und die Vorbereitungen für die Festbeleuchtung in den Einkaufsstrassen beginnen. Der Duft von Glühwein und heissen Marroni macht froh. Passen da wirklich Joggingschuhe oder schwitzende Läuferinnen und Läufer ins Bild? Ja, denn der Adventslauf steht vor der Tür.

## Für einen guten Zweck

Der Adventslauf in Freiburg ist speziell. Nicht nur wegen des späten Termins im Jahr, sondern auch, weil alle Läuferinnen und Läufer mit ihrem Start eine gemeinnützige Organisation unterstützen. Die Hälfte aller Startgelder geht an eine karitativ tätige Institution. Eigentlich ein guter Grund, um die Laufschuhe trotz Kälte nochmals zu schnüren, oder?

Ob aus reinem Spass am Laufen oder ob mit sportlichen Ambitionen – an der «Course de l'Avent» finden Jung und Alt eine passende Strecke. Das Bedürfnis nach Gesundheit und Bewegung legt auch im Winter keine Pause ein.

**Wettbewerb: Verlosung von 100 Gratisteilnahmen**  
Mit etwas Losglück nehmen Sie gratis am Adventslauf vom 24. November 2013 in Freiburg teil. Machen Sie bei unserem Wettbewerb auf Seite 24 mit und gewinnen Sie einen von 100 Gratisstartplätzen. Viel Glück!

## Kinder bis 13 Jahre laufen gratis

Es gibt drei gute Gründe für eine Teilnahme am Adventslauf: der attraktive Rundkurs, die grosse Auswahl an Strecken und Kategorien sowie das moderate Startgeld. Erwachsene bezahlen 20 Franken (wovon die Hälfte an eine gemeinnützige Organisation fliesst), während Kinder bis und mit 13 Jahre sogar gratis teilnehmen können.

Visana als Hauptsponsor der «Course de l'Avent» setzt damit zum Jahresende nochmals ein Zeichen und möchte möglichst viele Laufbegeisterte für einen Start motivieren. Weitere Informationen finden Sie auf [www.coursedelavent.ch](http://www.coursedelavent.ch).

**Stephan Fischer**  
Unternehmenskommunikation

# Weniger Papier dank MyVisana

**Papier sparen mit dem Kundenportal.** Seit Mai 2013 verzichten viele Kunden auf den Postversand von Dokumenten. Sie verwalten ihre Krankenversicherung online und reduzieren so den Papierverbrauch. Testen Sie das mobile Kundenportal MyVisana und nehmen Sie an der Verlosung eines Samsung Galaxy S4 teil.

Mit dem Kundenportal MyVisana haben Sie jederzeit den Überblick über Ihre Gesundheitskosten, ob zuhause oder unterwegs. Sie werden begeistert sein, wie bequem Sie Ihre Versicherung im Griff haben.

## Das sind die Vorteile von MyVisana:

- **Übersichtlich.** Dank MyVisana überblicken Sie Ihre Gesundheitskosten jederzeit. Sie sehen Police, Rechnungen, Franchise und Selbstbehalt.
- **Zeitsparend.** Neue Adresse, andere Zahlungsweise, andere Franchise? Mit MyVisana verwalten Sie Ihre Krankenversicherung einfach, schnell und unabhängig von Zeit und Ort. Sie finden dann jeweils eine Änderungsbestätigung in Ihrem Postfach.
- **Neu: «Papierlos».** Sie können in MyVisana angeben, ob sie auf die Postzustellung von Dokumenten wie Leistungsabrechnungen, Prämienrechnungen oder Policen verzichten wollen (ausgenommen davon sind Mahnbriefe). Sobald ein neues Dokument erstellt ist, erhalten sie eine Benachrichtigung an ihre private E-Mail-Adresse und können es online in MyVisana einsehen.
- **Neu: Direkter Kontakt.** Auf MyVisana sehen Sie Ihre persönliche Visana-Ansprechperson. Sie können direkt vom Portal aus eine Nachricht an sie schreiben.
- **Sicher.** MyVisana ist dreifach geschützt: Nur mit der Kombination aus Ihrer Identifikationsnummer, Ihrem persönlichen Passwort und den Angaben auf der Matrix-Karte gelangen Sie zu Ihren Daten und kommunizieren von dort mit Visana sicher.

Melden Sie sich noch heute auf unserer Website [www.myvisana.ch](http://www.myvisana.ch) an. Oder füllen Sie den Anmelde-talon aus. Sie erhalten anschliessend alle nötigen Unterlagen für den Zugriff auf MyVisana und nehmen automatisch an der Verlosung teil.



## Anmeldetalon mit Gewinnchance

**Ja, ich will jetzt online versichert sein.**

(Bitte ankreuzen)

Ja, ich nehme am Wettbewerb teil und akzeptiere die Teilnahmebedingungen.

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Strasse, Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Versicherten-Nr. \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und bis 31. Oktober 2013 einsenden an: Visana Services AG, Fachsupport Kundenportal, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15.

Die Verlosung findet im November 2013 statt. Die Gewinnerin oder der Gewinner wird schriftlich benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mit der Teilnahme erklären Sie sich damit einverstanden, dass Visana die angegebenen Daten zu Marketingzwecken verwenden kann. Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeitende der Visana-Gruppe.



# Die Unternehmen gesünder machen

**Im Gespräch mit Sandra Bittel.** Die Spezialistin für Betriebliches Gesundheitsmanagement arbeitet seit eineinhalb Jahren für Visana. Die begeisterte Bergsteigerin ist als Seminarausbilderin tätig und berät Unternehmen zum Thema Absenzen.

Immer mehr Firmen haben die Wichtigkeit erkannt, in motivierte und gesunde Mitarbeitende zu investieren, denn Absenzen kosten viel Geld. Die Einführung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) ist ein möglicher Schlüssel dazu. Sandra

Bittel und ihr Team am Visana-Hauptsitz in Bern unterstützen Unternehmen bei der Umsetzung.

## Absenzen und Stress

Wie können Absenzen von Mitarbeitenden gesenkt oder verhindert werden, wie holt man sie wieder an der Arbeitsplatz zurück, wie geht man mit psychisch erkrankten Mitarbeitenden um, wie kann man Stress vorbeugen? Dies sind die zentralen Themen, mit denen sich Sandra Bittel an den Seminaren befasst.

Unter den Teilnehmenden befinden sich vorwiegend Leute aus dem Personalbereich, solche mit Führungsaufgaben oder Mitglieder der Geschäftsleitung. Aber auch «gewöhnliche» Mitarbeitende, die sich für ein bestimmtes Thema interessieren, sind darunter. Gerade der Umgang mit Stress am Arbeitsplatz ist ein Thema, das für die meisten Arbeitnehmenden von Interesse ist.

## Leiterin ad interim

Im April 2012 hat Sandra Bittel ihren Job als Spezialistin für BGM im Bereich Firmenkunden bei Visana aufgenommen. Kaum ein Jahr später übernahm die Walliserin interimistisch die Führung des fünfköpfigen Teams. Dies, weil die Leiterin vorübergehend im Mutterschaftsurlaub weilt.

Nebst den administrativen Aufgaben am Visana-Hauptsitz ist Sandra Bittel oft als Referentin und Ausbilderin an externen BGM-Seminaren im Einsatz. Dort erfährt sie aus erster Hand, vor welchen Herausforderungen die Unternehmen in Sachen Gesundheitsförderung stehen und was für Unterstützung sie diesbezüglich für ihre Mitarbeitenden benötigen.

## Ausbilden und coachen

Für Sandra Bittel stand in ihrer beruflichen Laufbahn stets der Mensch im Mittelpunkt: zuerst 13 Jahre als Primarlehrerin die Schüler, dann nach einer entsprechenden Weiterbildung zur Erwachsenenbilderin HF, Coach und Moderatorin die Erwachsenen. Zwischenzeitlich war sie drei Jahre in New York für Schweiz Tourismus im Marketing tätig, ehe sie nach ihrer Heimkehr als Leiterin Bildung beim Roten Kreuz Wallis auf die Ausbildungsschiene zurückwechselte.

Sandra Bittel arbeitet mit einem 70-Prozent-Pensum für Visana. Eine klassische Wochenroutine kommt bei ihr kaum auf. Fixe Arbeitstage hat sie nicht, sondern sie kann – oder muss – bei der Arbeitsplanung sehr flexibel sein. Die externe Ausbildungs- und Beratungstätigkeit ist zeitintensiv. Deshalb gilt es, die Termine im Büro möglichst optimal darauf abzustimmen. Dank ihrem Organisations-talent und einem guten Zeitmanagement hat Sandra Bittel ihren Kalender jedoch bestens im Griff.



## Reisen, Rezepte und Berge

Zu Sandra Bittels grossen Leidenschaften zählen das Reisen und das Kochen. Diese lassen sich vorzüglich kombinieren, bringt sie doch regelmässig interessante Rezepte und neue kulinarische Ideen von ihren Ferien mit nach Hause. Darüber freuen sich dann Freunde und Bekannte bei der nächsten Einladung zum Essen. Zusammen mit ihrem Mann wohnt Sandra Bittel seit einem halben Jahr im Berner Oberland. Ihren Arbeitsweg konnte sie so verkürzen und die Distanz zur Walliser Heimat dennoch kurz halten. Mit den Gipfeln der Berner Alpen in Sichtweite kann sie ihrer anderen grossen Passion, dem Klettern und Bergsteigen, auch künftig spontan nachgehen.

## Himalaya-Gipfel auf dem Wunschzettel

Am Wochenende findet Sandra Bittel in den nahen Bergen, vorzugsweise in einer senkrechten Bergwand, den Ausgleich zur Arbeit. «Ich bin aber immer angeseilt, da ich nicht sehr risikofreudig bin», sagt sie. «Klettern ist für mich das perfekte Mittel, um abzuschalten, denn dort hat es keinen Platz für andere Gedanken.»

In den Ferien strebt sie nach noch Höherem. Den Kilimandscharo (5895 m) und den Aconcagua (6962 m) hat sie bereits bestiegen, nun stehe eigentlich ein Gipfel im Himalaya auf dem Programm. Am liebsten wäre ihr der 6189 Meter hohe Island Peak in Nepal. Aber bis sich dafür die passende Lücke in der Agenda ergibt, könnte es noch eine Weile dauern.

**Stephan Fischer**

**Unternehmenskommunikation**



# Beeren – köstlich und gesund

**Kalorienarme Vitamin- und Mineralstoffquellen.** Beeren lassen sich auf vielfältige Weise verwerten. Sie stärken unsere Abwehrkräfte, und sie können gewisse körperliche Beschwerden lindern. In voller Reife frisch gepflückt, enthalten Beeren die meisten ihrer wertvollen Inhaltsstoffe. Dann schmecken sie auch am aromatischsten.

Greifen Sie zu. Noch ist Saison für verschiedene Beerenarten. Man erhält sie das ganze Jahr hindurch, frisch aus südlichen Ländern oder gefroren, getrocknet, als Konfitüre und Saft. Ihr Gehalt an Vitaminen und Mineralstoffen ist unterschiedlich, je nach Anbau- und Verarbeitungsmethode. Achten Sie auf die Packungshinweise,

und wählen Sie nach Möglichkeit unbehandelte Beeren. Wie bei allen Früchten und Gemüsen gilt: Je frischer, desto besser.

#### Herbstliche Gesundheitsspender

Dass die Beerenzeit hierzulande im Sommer stattfindet, stimmt nur bedingt. Es gibt Spätsorten von Erdbeeren,

Himbeeren, Brombeeren und Johannisbeeren, die bis Ende September und teilweise sogar bis Ende Oktober gepflückt werden können. So kommen Sie auch im Herbst in den Genuss von frischen Beeren für fruchtige Desserts, Müesli und Powersäfte.

Alle erwähnten Beeren sind wichtige Vitamin-C-Lieferanten zur Stärkung des Immunsystems. Hinzu kommen Ballaststoffe und wertvolle Mineralstoffe wie Calcium, Eisen, Kalium und Magnesium. Geniessen Sie deshalb die frischen Früchte noch jetzt und frieren Sie Beeren nach Möglichkeit als Wintervorrat ein (siehe Kasten).

#### «Glückliche Beeren»

Eine so genannte Anti-Aging-Beere ist zurzeit im Trend. Insbesondere in Hollywood gilt die Goji-Beere (Bocksdorn) als Wunderbeere für Schönheit und Jugendlichkeit. Sie ist vorwiegend in China, in der Mongolei und in Tibet beheimatet und Bestandteil der Traditionellen Chinesischen Medizin. Bei uns sind Goji-Beeren getrocknet erhältlich. Gemäss Labortesten des K-Tipps sollen jedoch elf von zwölf untersuchten, selbst mit Bio bezeichneten Produkten massiv mit Spritzmitteln belastet sein.

#### Getrocknet oder eingekocht

Es gibt Beeren, die kaum oder gar nicht roh gegessen werden, aber dafür gekocht gesunde Eigenschaften aufweisen, zum Beispiel Preiselbeeren und Hagebutten. Die Reifezeit der Preiselbeeren beginnt unter klimatisch günstigen Bedingungen bereits Ende Juni, in der Schweiz üblicherweise aber erst Ende August. Es gibt zudem Preiselbeersorten, die ein zweites Mal im September und Oktober reifen.

Preiselbeeren sind vor allem eingekocht als traditionelle Beilage zu Wildgerichten beliebt. Auch getrocknet finden wir sie, meistens in Reformhäusern, wie die verwandten, ebenfalls zur Familie der Heidekrautgewächse gehörenden Cranberrys. Beide enthalten neben Vitamin C auch mehrere B-Vitamine, Vitamin A und eine Reihe wertvoller



#### Richtig einfrieren

Himbeeren, rote und schwarze Johannisbeeren, Heidelbeeren und Brombeeren lassen sich gut einfrieren. Wertvolle Vitamine bleiben bei dieser Konservierungsart am besten erhalten. Damit die Beeren nicht zu Mus verkleben, zuerst locker auf ein Blech verteilen und einfrieren. Einmal gefroren, können die Beeren in Beutel abgefüllt und wieder in den Tiefkühler gelegt werden.

Mineralstoffe. Diese köstlichen, süss-sauer schmeckenden Trockenbeeren sind eine gesunde Snack-Variante für zwischendurch.

Die Hagebutte wird im Spätherbst nach dem ersten Frost geerntet und ist reich an Vitamin C, aber auch an den Vitaminen A, B1 und B2. Meistens wird das Fruchtfleisch zu Mark verarbeitet – ein grosser Genuss auf dem Butterbrot, als Beilage zu Wildgerichten oder als Füllung in Gebäck.

**Anna Schaller**  
Publizistin

# Der Visana-Club-Herbst ist da!

Besuchen Sie den Visana Club regelmässig auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch)

**Visana Club – das Plus für Sie.** Als Visana-Kundin oder -Kunde sind Sie automatisch und kostenlos Mitglied im Visana Club und können uneingeschränkt von den Angeboten unserer Partner profitieren. Visana setzt für den Visana Club keinen einzigen Prämienfranken ein. Weitere Angebote und Informationen auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch)

## Optimale Mundhygiene für die ganze Familie

Philips Sonicare DiamondClean und Philips Sonicare For Kids garantieren optimale und sanfte Reinigung für Zähne und Zahnfleisch sowie strahlende Ergebnisse. Auch die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO empfiehlt diese Schallzahnbürsten. Bei der Stiftung Warentest hat die Sonicare Diamond Clean im Bereich Zahnreinigung mit der Note «sehr gut» abgeschnitten.

- Philips Sonicare DiamondClean (für Erwachsene)**
- Hervorragende Plaque-Entfernung
  - Gesunde, natürlich weisse Zähne
  - Wieder aufladbare Schallzahnbürste inklusive Glas und Reise-Etui



- Philips Sonicare For Kids**
- Reinigt und pflegt Kinderzähne
  - Unterstützt ein gutes Zahnputzverhalten
  - Wieder aufladbare Schallzahnbürste

**Bestell-Talon**

Stk. Philips Sonicare For Kids, 69 Franken  
 Stk. Philips Sonicare DiamondClean, 149 Franken

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden und einsenden an:  
 Sertronics AG, Philips/Visana-Angebot, Fegistrasse 5, 8957 Spreitenbach.

**Strahlende Zähne zum Spezialpreis für Visana-Club-Mitglieder: Philips Sonicare For Kids 69 statt 99 Franken und Philips Sonicare DiamondClean 149 statt 299.90 Franken.**

Preise inklusive Mehrwertsteuer, Versandkosten und zwei Jahren Garantie. Jetzt bestellen unter [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder mit Bestelltalon.

Das Angebot ist gültig bis 31. Dezember 2013 oder solange Vorrat. Weitere Informationen und Bilder auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder [www.philips.ch/sonicare](http://www.philips.ch/sonicare).  
 Beratung: Philips Kundendienst: 0800 002 050 (CH-Netz kostenfrei); Mobilnetz 0848 000 292 (kostenpflichtig).

## Aller guten Dinge sind drei – Solis-Combi-Grill

Der neue Combi-Grill der Premium-Class-Linie 3 in 1 macht bei jedem Anlass eine gute Figur und sorgt für gemütliche Stunden am Tisch. Ob mit dem Edelstahltopf für Fondue chinoise, mit der Platte für den Grillplausch oder den Raclette-Pfännchen: Geniessen Sie mit Ihren Liebsten, was das Herz begehrt. Hier die Highlights:

- Raclette, Tischgrill oder Fleischfondue für bis zu 8 Pers.
- Zwei separate, stufenlos regulierbare Heizsysteme
- Masse: 35,5 x 14 x 35,5 cm (B x H x T)
- Lieferung inkl. 8 Raclette-Pfännchen, 8 Schaber und 8 Fondue-Gabeln



**Combi-Grill 3 in 1 zum Visana-Club-Spezialpreis: nur 279 statt 349.90 Franken** (inkl. Versandkosten, Recyclinggebühr und zwei Jahren Garantie).

Jetzt bestellen unter [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder mit Bestelltalon. Angebot gültig bis 31. Dezember 2013 oder solange Vorrat. Mehr Informationen auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder [www.solis.ch](http://www.solis.ch). Produktauskünfte: [verkauf@solis.ch](mailto:verkauf@solis.ch)

**Bestell-Talon**

Ein Solis-Combi-Grill 3 in 1 für 279 Franken, inkl. Versandkosten und vorgezogener Recyclinggebühr

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden und einsenden an:  
 Solis AG, Visana-Angebot, Verkaufsdienst, Europastrasse 11, 8152 Glattbrugg

## Hotelcard, das erste Hotel-Halbtax

Mit der Hotelcard, dem ersten Halbtax-Abo für Hotels, übernachten Sie in rund 500 Hotels in allen Regionen der Schweiz, Deutschland und Österreich (alle Kategorien) mit über einer Million verfügbaren Zimmern zum halben Preis und so oft Sie möchten.



- Geniessen Sie Ferien zum exklusiven Spezialpreis mit der Hotelcard:**
- **Hotelcard für 1 Jahr: 49 statt 95 Franken**
  - **Hotelcard für 2 Jahre: 88 statt 165 Franken**
  - **Hotelcard für 3 Jahre: 127 statt 235 Franken**

Jetzt bestellen: Online: [www.hotelcard.com/visanaclub](http://www.hotelcard.com/visanaclub), mit dem Bestelltalon oder telefonisch, 0848 711 717 (zum Ortstarif). Bitte den Rabattcode visanaclub erwähnen. Angebot gültig bis: 31. Dezember 2013. Weitere Informationen finden Sie auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder auf [www.hotelcard.com](http://www.hotelcard.com). Beratung: 0848 711 717 (zum Ortstarif) oder per E-Mail [office@hotelcard.com](mailto:office@hotelcard.com).

Alle Preise inkl. MwSt.. Bei Bestellungen gegen Rechnung fallen fünf Franken Bearbeitungsgebühr an. Der Rabattcode visanaclub ist nur gültig für Neukunden und kann nicht zur Verlängerung bestehender Hotelcard-Abos eingesetzt werden.

**Bestell-Talon**

Hotelcard für:  1 Jahr (49 Franken),  
 2 Jahre (88 Franken),  3 Jahre (127 Franken)

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Telefon \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_  
 Geb.-Datum \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden und einsenden an:  
 Hotelcard AG, Burgstrasse 20, 3600 Thun

# Profitieren Sie mit Wellness-Schecks

**Blieben Sie gesund! Mit den Visana-Wellness-Schecks 2014 fördern Sie Ihr Wohlbefinden und beugen Krankheiten und Verletzungen vor.**

## 350 Franken für Ihre Gesundheit

Sorgen Sie für mehr Vitalität und profitieren Sie mit den Visana-Wellness-Schecks 2014. Die Bons im Gesamtwert von 350 Franken können Sie für verschiedenste gesundheitliche Aktivitäten und Kurse einsetzen.

## So funktioniert's

1. Belegen Sie einen Gesundheitskurs oder ein Fitnessprogramm Ihrer Wahl.
2. Verlangen Sie eine Leistungsabrechnung oder eine Quittung, die mit Ihrem Namen versehen ist.
3. Senden Sie die Belege mit den nötigen Angaben und dem Wellness-Scheck mit den Ihnen zugestellten Adressetiketten an Ihr Leistungszentrum.
4. Nach Prüfung der Unterlagen erstatten wir Ihnen die entsprechende Schecksumme zurück.

## Ihre Wellness-Schecks

- Die Wellness-Schecks 2014 können von allen Versicherten mit den Zusatzversicherungen Ambulant, Basic oder Managed Care Ambulant beansprucht werden. Pro Familie werden die Schecks in Einzelaufgabe mit dem «Visana-FORUM» 3/13 zugestellt. Weitere Familienmitglieder, die bei Visana mit genannter Deckung versichert sind, können eigene Wellness-Schecks bei ihrer Geschäftsstelle anfordern oder im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Privatpersonen > Sparen direkt herunterladen.

- Die Wellness-Schecks sind gültig für Aktivitäten und Kurse, die während des Jahres 2014 begonnen werden.
- Bei Neueintritten sind die Schecks ab dem Eintritt bei Visana gültig (Beginn der Aktivität beziehungsweise des Kurses nach Visana-Eintrittsdatum).
- Die Wellness-Schecks müssen bis spätestens 31. Januar 2015 eingereicht werden.
- Pro Rechnung kann nur ein Scheck verwendet werden.
- Die Rechnungen müssen folgende Angaben enthalten: Name und Vorname, Versichertennummer, Kurzbeschreibung der Aktivität, Kursdaten respektive -beginn und -dauer, Durchführungsort, Kosten, Stempel und Unterschrift des Rechnungsstellers oder Quittung.
- Die Schecks können nur von Versicherten eingelöst werden, die zum Zeitpunkt der Einreichung in einem ungekündigten Versicherungsverhältnis mit Visana stehen.
- Die Schecks können nicht zur Begleichung der Franchise oder des Selbstbehaltes eingesetzt werden.

## WICHTIG

Diese Wellness-Schecks sind gültig für das Jahr 2014, bitte aufbewahren. Bis **31. Januar 2014** können Sie noch Ihre **Wellness-Schecks 2013** einlösen.



## Wellness-Scheck Fitness

Hier bitte Leistungsetikette  
(mit Ihrem Namen) aufkleben.

### Leistungen

- Maximal CHF 200.– für ein Jahresabonnement (resp. mind. vier 10er-Abonnemente)
- Maximal CHF 100.– für ein Halbjahresabonnement (resp. mind. zwei 10er-Abonnemente)

### Was wird akzeptiert?

- Abonnemente öffentlich zugänglicher Fitnesscenter für Muskeltraining (keine Heimgeräte)
- Abonnemente öffentlich zugänglicher Saunas, Thermal-, Dampf- und Solbäder (keine Heimsaunas)

Scheck Nr. 1 einlösbar bis 31.01.2015



## Wellness-Scheck Wellness

Hier bitte Leistungsetikette  
(mit Ihrem Namen) aufkleben.

### Leistungen

- Maximal CHF 100.– für Kurse von mehr als 10 Lektionen
- Maximal CHF 50.– für Kurse bis zu 10 Lektionen oder 2 Tagesseminare

### Was wird akzeptiert?

- Kurse zur aktiven Entspannung, z.B. autogenes Training, Qigong, Schwangerschafts- und Rückbildungsgymnastik, Tai-Chi, Yoga

Scheck Nr. 2 einlösbar bis 31.01.2015



## Wellness-Scheck Fit & Fun

Hier bitte Leistungsetikette  
(mit Ihrem Namen) aufkleben.

### Leistungen

- Maximal CHF 50.– für Kurse (keine Leistungen für Eintritte in Hallen- und Schwimmbäder sowie Mitgliederbeiträge von Sportvereinen)

### Was wird akzeptiert?

- Kurse für aktive Fitness mit mindestens 8 Lektionen, z.B. Aerobic, Aquagym, «Bauch-Beine-Po», Bodyforming, Cardio-Fitness, Gymnastik, Jazzercise, Nordic Walking, Pilates und Turnen

Scheck Nr. 3 einlösbar bis 31.01.2015



# Falls Sie nachts medizinischen Rat brauchen

**Beratung am Telefon. Ab 1. Januar 2014 erhalten alle Grundversicherten der Visana-Gruppe (Visana, sana24 und vivacare) Zugang zu einer medizinischen Beratung per Telefon. Diesen Service bieten wir Ihnen rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr und dazu noch kostenlos.**

Samstagnachts, 0.40 Uhr: Ihr Partner fühlt sich nicht wohl. Die Symptome sind ungewohnt, die Ursache können Sie sich nicht erklären. Zur Sicherheit rufen Sie die kostenlose medizinische Beratung unter 0800 633 225 an. Man kann ja nie wissen.

Es meldet sich eine kompetente medizinische Fachperson unseres Kooperationspartners Medi24, des Schweizer Telemedizin-Pioniers. Hier erhalten Sie rund um die Uhr Rat in allen Fragen zu Medizin und Gesundheit, und dies an 365 Tagen im Jahr, wann immer Sie dies wünschen. Auch im Notfall steht Ihnen die medizinische Beratung unter 0800 633 225 zur Verfügung.

### Was die medizinische Beratung bietet

Die medizinische Fachperson wird Ihnen sagen, ob eine ärztliche Behandlung ratsam ist und wie dringend sie ist. Bei Ihrem Partner empfiehlt sie Ihnen zum Beispiel die nächsten Behandlungsschritte, damit Sie das Unwohlsein selbst behandeln können.

Die medizinische Beratung bietet aber noch mehr: Sie können Information oder Beratung zu aktuellen Gesundheitsthemen erhalten, über die Sie in der Presse gelesen haben und mehr wissen möchten.

Vielleicht benötigen Sie Auskunft zu Medikamenten. Welche Dosierungen, Wirkungen, Nebenwirkungen und Interaktionen gibt es? Die medizinische Fachperson berät Sie am Telefon auch zu Medikamenten während Schwangerschaft und Stillzeit. Medi24 kann Medikamente



Kostenlose medizinische Beratung  
rund um die Uhr: **0800 633 225**

Sie erhalten von einer medizinischen Fachperson Rat.  
Wir wünschen Ihnen gute Gesundheit.

empfehlen und hat als zugelassene Arztpraxis sogar die Möglichkeit, ein Rezept an eine Apotheke zu faxen.

### Für wen ist die medizinische Beratung?

Diese Dienstleistung steht ab 2014 allen Grundversicherten von Visana, sana24 und vivacare kostenlos zur Verfügung. Für Fragen wenden Sie sich an Ihre Geschäftsstelle; die Telefonnummer finden Sie auf Ihrer Police.

Halten Sie die Telefonnummer 0800 633 225 immer griffbereit. Speichern Sie sie in Ihrem Telefon oder schneiden Sie den Talon aus.

**Andreas Westermann**  
Leiter Produktmanagement

# Visana weiterempfehlen lohnt sich

**Ihre Empfehlung ist uns Geld wert. Überzeugen Sie Ihre Freunde und Bekannten von unserem Angebot und profitieren Sie gemeinsam mit je 100 Franken für Sie und für die neu versicherte Person. Ihr Aufwand ist praktisch gleich null.**

Sind Sie mit Visana zufrieden? Dann überzeugen Sie Ihre Freunde und Bekannten von unseren vielfältigen Produkten und dem prompten Service – und profitieren Sie. Visana belohnt jede erfolgreiche Empfehlung mit 100 Franken. Je mehr neue Kunden Sie Visana vermitteln, desto höher wird Ihre Belohnung. Und es lohnt sich nicht nur für Sie – auch die neu versicherte Person (ab 18 Jahren) erhält 100 Franken für den Abschluss der Grundversicherung inklu-

sive Zusatzversicherung Basic respektive Spital in Kombination mit einer weiteren Zusatzversicherung (z. B. Komplementär oder Ambulant).

### Kein administrativer Aufwand

Visana weiterzuempfehlen, ist kinderleicht und in wenigen Schritten erledigt: Sie brauchen nur auf nebenstehendem Talon Name und Adresse Ihrer Freunde oder Bekannten zu notieren, Ihre eigene Adresse und Versicherungsnummer anzugeben und das Formular abzuschicken. Alles Weitere erledigt Visana. Kommt es zu einem Abschluss, erhalten Sie und die neu versicherte Person je 100 Franken.

Noch einfacher läuft die Weiterempfehlung online: [www.visana.ch/taschengeld](http://www.visana.ch/taschengeld). Dort finden Sie auch die Bedingungen für eine Weiterempfehlung. Auch Ihre Visana-Geschäftsstelle berät Sie gerne.

**Franziska Lehmann**  
Marketing Privatkunden



### Empfehlungs-Talon

#### Meine Adresse

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Versicherten-Nr. \_\_\_\_\_

#### Meine Empfehlungen

Frau  Herr  
 Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Tel. Geschäft \_\_\_\_\_ privat \_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Frau  Herr  
 Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Tel. Geschäft \_\_\_\_\_ privat \_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Talon ausschneiden und einsenden an Visana Services AG, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Oder portofrei unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch).

## Spot

## Häufig gestellte Frage

### Wann muss ich eine Unfalldeckung in der Grundversicherung haben?

Wenn Sie mindestens acht Stunden pro Woche beim gleichen Arbeitgeber arbeiten, sind Sie durch diesen automatisch gegen Berufs- und Nichtberufsunfälle versichert. Ihre Unfalldeckung überprüfen müssen Sie dann, wenn Sie weniger als acht Stunden beim gleichen Arbeitgeber angestellt sind, sich selbständig machen, temporär nicht arbeiten (weil Sie beispielsweise auf einer Weltreise sind) oder in Pension gehen. Der Rabatt auf der Grundversicherungsprämie für den Unfallausschluss beträgt 6,5 Prozent.

### Wichtige Informationen

#### Haben Sie Fragen?

Bei Fragen zu Ihrer Versicherung können Sie sich jederzeit an Visana wenden. Telefonnummer und Adresse Ihrer Ansprechperson finden Sie auf Ihrer aktuellen Police. Für viele Fragen finden Sie Erklärungen im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Privatpersonen > Service > Häufige Fragen > Fachliche Fragen.

#### Visana Assistance

Bei Notfällen im Ausland unterstützt Sie die Visana Assistance während 24 Stunden an 7 Tagen: Telefon +41 (0)848 848 855. Sie finden diese Nummer auch auf Ihrer Versichertenkarte.

#### Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

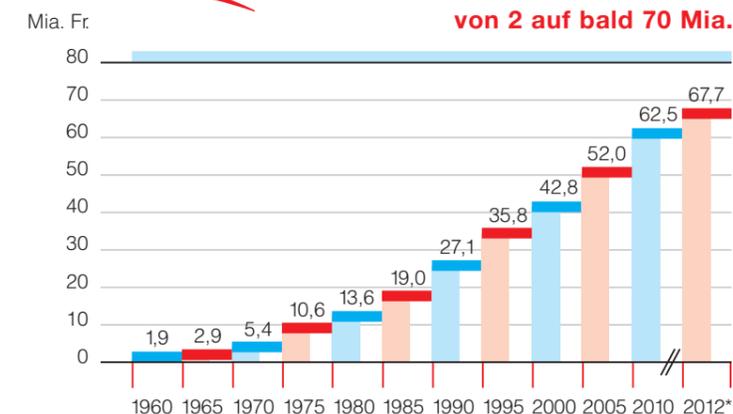
Schadenersatzansprüche beim Gesundheitsrechtsschutz können Sie unter Telefon 031 389 85 00 geltend machen.

#### Visana-Newsletter

Wenn Sie nie mehr einen Wettbewerb oder ein attraktives Club-Angebot verpassen möchten, können Sie auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) den kostenlosen Newsletter abonnieren.

## Die aktuelle Grafik

### Gesamtkosten Gesundheitswesen: von 2 auf bald 70 Mia.



\*Erwartung KOF

Die Gesamtausgaben im Gesundheitswesen steigen ungebremst weiter. 2010 wurden über 60 Mia. Franken für die Gesundheit ausgegeben. Nun nähert sich dieser Wert der Marke von 70 Mia. Franken. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich rechnet für das Jahr 2012 mit Gesamtausgaben von 67,7 Mia. Franken. Somit wird der Gesundheitsbereich zu einem immer wichtigeren Wirtschaftsfaktor. (Quellen: BFS, KOF)

## Kündigungsfristen 2013

Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) – also die Grundversicherung – kann mit einer Frist von einem Monat per 31. Dezember 2013 gekündigt werden. Die Kündigung muss spätestens am letzten Arbeitstag vor Beginn der Kündigungsfrist – das heisst am 29. November 2013 – bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle eintreffen. Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG) können bis spätestens 30. September 2013 (Eintreffen des Briefes bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle) per 31. Dezember 2013 gekündigt werden, falls es zu keiner Prämienanpassung kommt.

## Altersgruppenwechsel

Ein Wechsel der Altersgruppe führt zu Anpassungen bei der Versicherungsprämie:

- Die Grundversicherung kennt drei Altersgruppen: Kinder (0- bis 18-jährig), Jugendliche (19- bis 25-jährig) und Erwachsene (ab 26-jährig). Der Wechsel von einer tieferen in eine höhere Alterskategorie erfolgt jeweils am Ende des Jahres, in dem die Versicherten das 18. respektive 25. Lebensjahr vollendet haben. Beim Wechsel von der Alterskategorie Kinder zu Jugendliche wird der Prämienrabatt reduziert. Beim Wechsel von Jugendliche zu Erwachsene entfällt er aufgrund der Vorgaben des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) vollständig.

- Beim Wechsel von der Altersgruppe Kinder zu Jugendliche werden die Franchisen automatisch wie folgt angepasst:

Franchise 2013	Franchise 2014
0 Franken	300 Franken
100 Franken	500 Franken
200 Franken	1000 Franken
300 Franken	1500 Franken
400 Franken	1500 Franken
500 Franken	1500 Franken
600 Franken	1500 Franken

- Fast alle Zusatzversicherungen sehen folgende Altersgruppenwechsel mit Prämien erhöhungen vor: erstmals mit Alter 18, dann ab Alter 25 bis 70 alle 5 Jahre.

## Änderungen bei den Versicherungsbedingungen

Visana hat einzelne allgemeine Versicherungsbedingungen (AVB) und Zusatzbedingungen (ZB) neu aufgelegt. Es handelt sich um marginale Korrekturen und Aktualisierungen. Betroffen sind folgende Dokumente:

### Versicherungen nach KVG:

- AVB Obligatorische Krankenpflegeversicherung
- AVB Krankenpflegeversicherung Managed Care
- AVB Krankenpflegeversicherung Med Direct
- AVB Krankenpflegeversicherung Med Call
- AVB Krankenpflegeversicherung Tel Doc
- AVB Freiwillige Taggeldversicherung nach KVG

### Versicherungen nach VVG:

- AVB Krankenzusatzversicherung
- AVB Krankenzusatzversicherung Managed Care
- AVB Spitaltaggeldversicherung
- AVB Basic
- AVB Einzelkrankentaggeld VVG
- AVB Krankentaggeldversicherung für Kleinbetriebe
- AVB Landwirtschaftsversicherung
- AVB Unfall-Kapitalversicherung TUP
- AVB Vacanza
- ZB Ambulant
- ZB Ambulant Managed Care
- ZB Spital
- ZB Spital Managed Care
- ZB Spital Flex
- ZB Spital Flex Managed Care
- ZB Basic
- ZB Basic Flex

Einzelne Textpassagen wurden aktualisiert. Sämtliche Unterlagen können bei jeder Geschäftsstelle von Visana bezogen oder via Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) heruntergeladen werden.

## Label «Effiziente nationale Krankenkasse» für Visana



Visana unternimmt grosse Anstrengungen, um wirtschaftlich mit Prämiengebern ihrer Versicherten umzu-

gehen. Der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch macht dies jährlich im «Effizienz-Preis» sichtbar. Für das Jahr 2012 erreichte Visana in der Kategorie «National» den dritten Platz und wurde von comparis.ch mit einem Gütesiegel «Effiziente Krankenkasse» ausgezeichnet. Visana braucht nur 3,8 Prozent der Prämieinnahmen für die eigene Verwaltung und gehört damit zu den effizientesten national tätigen Krankenkassen. Die Versicherten profitieren davon, dass Schweizer Krankenkassen untereinander im Wettbewerb stehen und sich deshalb um tiefe Kosten und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bemühen.

## Gute Noten für Visana-Gruppe

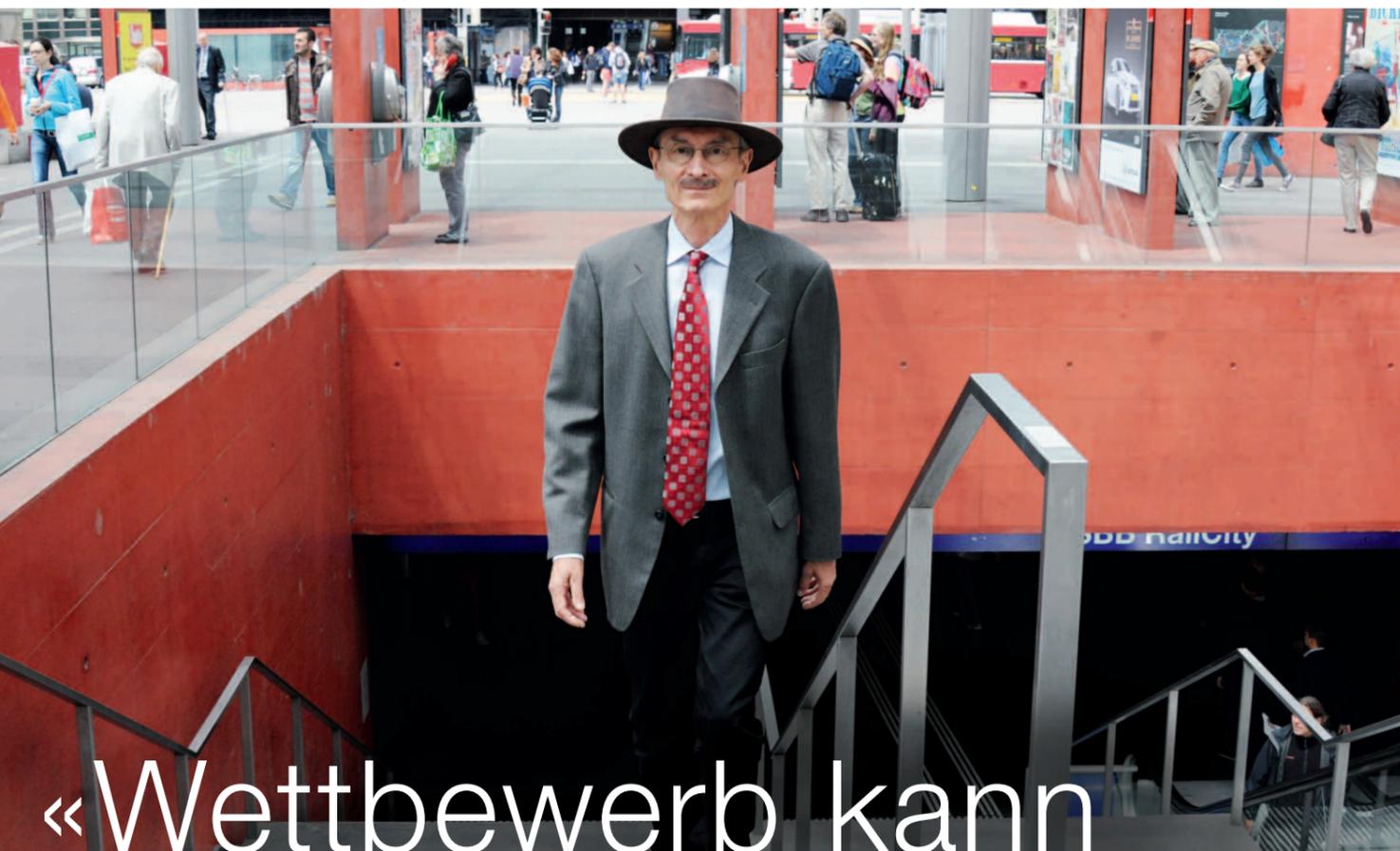
Die Zufriedenheit mit der eigenen Krankenkasse ist bei den Versicherten in der Schweiz weiterhin hoch. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des Internetvergleichsportals bonus.ch bei 2800 Versicherten. Alle drei Marken der Visana-Gruppe erhielten dabei gute Noten. vivacare schaffte es mit einer Gesamtnote von 5,3 gar auf Rang 2 aller bewerteten Krankenkassen. Auch Visana und sana24 wurden von den Versicherten als «gut» eingestuft und erhielten jeweils die Note 5,0.

## Erfolgreiche ISO-Rezertifizierung für Visana

Die Schweizerische Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme (SQS) hat 2013 bei Visana das alle drei Jahre erforderliche Audit zur Rezertifizierung nach ISO 9001 durchgeführt. Dies mit dem Resultat, dass sich das Managementsystem von Visana auf einem guten Niveau befindet und keine Mängel festgestellt wurden, welche die erfolgreiche Rezertifizierung in Frage stellen. Visana wurde deshalb das Zertifikat nach ISO 9001 für weitere drei Jahre erteilt.

## Richtige Adressetiketten für das Einsenden der Rechnungen verwenden

Die Verwendung der richtigen Adress- und Klebetiketten für die Zustellung Ihrer Rechnungen ist für Sie und für uns wichtig. Ihre Unterlagen erreichen uns so ohne Verzögerung, und wir können diese rasch bearbeiten. Bitte verwenden Sie deshalb beim Einsenden Ihrer Rechnungen ausschliesslich die neusten Adressetiketten des für Sie zuständigen Leistungszentrums (LZ). Visana hat noch drei LZ: Lausanne, Bern und Zürich. Falls Sie Etiketten anderer LZ besitzen, vernichten Sie diese. Danke für Ihre Unterstützung.



# «Wettbewerb kann die Qualität erhöhen»

**Scheinlösungen bringen nichts.** Weder eine Einheitskasse noch eine Versicherung nach dem Modell der Suva machen unser Gesundheitssystem besser. «Im Gegenteil», sagt der Publizist und frühere Leiter des «Kassensturzes», Urs P. Gasche, «die Erfolge und Misserfolge von Behandlungen würden definitiv verschleiert.»

In unserem Gespräch fordert Urs P. Gasche einen stärkeren Fokus auf die medizinische Qualität und mehr Wettbewerb. Er plädiert für Qualitätsmessungen und die Abschaffung des Vertragszwangs zwischen Krankenversicherern und Ärzten und Spitälern.

## «VisanaFORUM»: Wie beurteilen Sie unser Gesundheitswesen aus Versicherten- und Patientensicht?

Urs P. Gasche: Die Schweiz hat eines der besten und umfassendsten Gesundheitsangebote mit der wohl grössten Ärztedichte der Welt. Aber wir wissen nicht, ob die Bevölkerung damit so gut versorgt ist.

## Wie bitte?

Es werden bei uns kaum Daten veröffentlicht, ob ein Spital qualitativ gut ist oder nicht. Wenn ich für eine Behandlung in ein Spital muss, weiss ich nicht, in welchem ich grössere Risiken eingehe. Vergleiche fehlen.

## Haben wir schlechte Spitäler?

Ja. Wir haben Spitäler, die bestimmte Behandlungen zu selten ausführen und damit gar nicht gut sein können. Es ist erwiesen, dass Spitäler, die eine bestimmte Operation häufig durchführen, qualitativ meistens besser sind.

## Die Häufigkeit ist doch nur eines von vielen Kriterien?

Richtig. Wir brauchen auch Transparenz darüber, wie oft Komplikationen nach einer Operation auftreten, zu wie

vielen Spitalinfektionen es kommt, über die Zahl unvorhergesehener Nachbehandlungen und über vieles mehr. Diese Angaben fehlen, werden nicht systematisch erfasst oder sind nicht publik.

## Warum nicht?

Obschon der Bund seit 1996 per Gesetz verpflichtet ist, die Qualität der medizinischen Versorgung zu überprüfen und die nötigen Daten dafür einzufordern, tat er das nicht. Hätte er es getan, wüssten wir heute, welche Behandlungen unzweckmässig sind und mehr Schaden als Nutzen bringen.

## Zum Beispiel?

Im Kanton Waadt werden Untersuchungen mit Herzkatheter rund 80 Prozent häufiger vorgenommen als im Kanton St. Gallen. Aber es gibt keine Resultate darüber, ob dies zum Vor- oder Nachteil der Waadtländer ist.

## Dafür leiden sie weniger an Herzkrankheiten?

Auf den Beweis dafür warte ich schon lange. Die Ärzte haben die grossen Behandlungsunterschiede bisher nie medizinisch begründet. Die Waadtländer werden einfach häufiger mit einem Katheter diagnostiziert, weil es dort mehr Herzspezialisten gibt als anderswo. Doch jede Untersuchung birgt ein Risiko, und das tragen allein die Patienten.

## Also viele unnötige Behandlungen?

Wahrscheinlich schon. Um dies herauszufinden, sollte man die Behandlungsergebnisse erfassen. Doch man will lieber selber verdienen als Geld für solche Messungen ausgeben. Von Qualitätsmessungen würden vor allem die besten Ärzte sowie die Patienten profitieren.

## Die Konsequenz wäre der «gläserne Patient»?

Mit dem gläsernen Patienten verbreiten viele Ärzte Angst, um den gläsernen Arzt zu verhindern. Denn für Vergleiche von Behandlungsergebnissen kann man die Patientendaten anonym auswerten. Im Ausland, wo es solche Vergleiche gibt, sind bis heute keine Probleme mit dem Schutz von Patientendaten entstanden. Um Wirkung zu erzielen, müssen die Ergebnisse öffentlich sein, inklusive der Namen von Spitälern und Chirurgen.

## Würde eine Einheitskasse diese Probleme nicht einfacher lösen?

Ich fürchte nein. Eine Einheitskasse, verwaltet von allen Interessensgruppen, hätte keine Anreize, um Transparenz in

## Bewegung kostet nichts



«Bewegung ist die beste Medizin», sagt Urs P. Gasche auf die Frage nach seinem Ausgleich zur Arbeit. «Sie kostet nichts und bringt am meisten», meint er schmunzelnd und gesteht gleichzeitig ein, dass er zu faul sei für jede Art von Extremsport. Seine bevorzugten Bewegungsarten sind Marschieren, Bergwandern, Schwimmen, Velofahren und Gymnastik.

## Profiliertes und profunder Publizist

Urs P. Gasche publiziert regelmässig in verschiedenen Medien zu gesundheitspolitischen Themen und ist Redaktor beim Online-Portal infosperber.ch. Daneben engagiert er sich als Mitglied der Eidgenössischen Arzneimittelkommission für die Anliegen von Patienten und Prämienzahlern. Während zehn Jahren war der ehemalige Chefredaktor der «Berner Zeitung» Leiter und Gesicht der Konsumentensendung «Kassensturz» beim Schweizer Fernsehen.

die Qualität zu bringen, gegen unnötige Behandlungen vorzugehen und damit auch die Kosten im Rahmen zu halten.

## Was ist der richtige Weg?

Besser wäre es, dem Beispiel Holland zu folgen. Dort werden Behandlungsergebnisse erfasst. Das ist die Voraussetzung, um auch im Gesundheitswesen einen kontrollierten Wettbewerb einzuführen. Dann können die Kassen mit Spitälern, Ärzten und der Pharmaindustrie vieles selbst aushandeln.

## Wäre die Suva ein Vorbild?

Tatsächlich verfügt die Suva über eine Vertragsfreiheit. Aber als Monopolbetrieb mit vielen Interessensgruppen im Verwaltungsrat kann die Suva ihre Freiheit nicht ausnützen. Dafür braucht es den Wettbewerb unter den Krankenversicherungen – und zuallererst eine unabhängige Qualitätskontrolle der Spitäler und Spezialisten.

## Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation