

« Neue Ausrichtung

Visana business steht für
das Firmenkundengeschäft.

« Unterschiedliche Kunden

Unterschiedliche Bedürfnisse erfordern
massgeschneiderte Lösungen.

« Wettbewerb

Wählen Sie Ihren Favoriten aus der Kampagne
2006, und gewinnen Sie ein Wellnessweekend.



Editorial

Mehr Power!

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die Chancen von morgen werden heute entschieden. Das Firmenkundengeschäft der Visana hat sich in jüngster Zeit dank wettbewerbsfähigen Angeboten äusserst positiv entwickelt. Mit der Ende 2005 verabschiedeten neuen Unternehmensstrategie der Visana-Gruppe ist ein weiterer Ausbau dieses Geschäftsbereiches geplant. Am Markt der Kranken- und Unfallversicherer wollen wir uns zu einem der grössten Firmenkundenversicherer entwickeln.

Auch in Zukunft sehen wir das Firmenkundengeschäft nicht als Massen-, sondern als ausgesprochenes Individualgeschäft. Wir bieten KMU, Grossunternehmen und öffentlichen Einrichtungen massgeschneiderte, auf deren ganz spezifischen Bedarf abgestimmte Versicherungen und Dienstleistungen an.

Partnerschaft, Kundennähe, Verlässlichkeit sowie höchste Service- und Beratungsqualität sind die Eckpfeiler unserer Tätigkeit. Mit dem neu eingeführten Markenzusatz «Visana business» unterstreichen wir die Bedeutung einer umfassenden Beratung für Sie als Firmenkunden.

In dieser Ausgabe beleuchten zwei Vertreter unseres Teams Firmenkunden die Wichtigkeit eines soliden finanziellen Risikoschutzes für KMU, und sie gehen u. a. der Frage nach, was grössere Unternehmen im Kampf gegen Absenzen unternehmen können.

Eine Kundenbeziehung mit uns ist in jedem Fall ein Gewinn. Vielleicht schon bald ein doppelter. Sagen Sie uns, welches Sujet des Neuauftrittes von «Visana business» Ihnen am besten gefällt, und gewinnen Sie mit etwas Glück ein Wellnessweekend in Luzern.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen



Urs Thalmann



Urs Thalmann (rechts im Bild), Leiter Firmenkunden, im Gespräch mit Christian Kauter, CEO APG Affichage Holding SA

Visana business

Neue Ausrichtung – neuer Auftritt

Erfolg 2005 – Kundenzuwachs wie noch nie

Wir verstehen das Firmenkundengeschäft als Individualgeschäft. Deshalb messen wir der Pflege der persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden und Vertriebspartnern eine hohe Priorität bei. Unsere Kernkompetenzen liegen in den Sparten Krankentaggeld, UVG und UVG-Z.

Dank unserem kompetenten Angebot nehmen wir unter den Kranken- und Unfallversicherern eine führende Stellung ein, welche wir in jüngster Zeit markant verstärken konnten. Nicht nur unsere Dienstleistungen in den Bereichen Schaden- und Absenzenmanagement, sondern auch das Angebot als neu-

traler Anbieter von Personenversicherungen soll in der Branche der Privat- und Sozialversicherer wahrgenommen werden. Mit der Förderung einer hohen Reintegrationsquote helfen wir mit, auch die Kosten für die BVG-Versicherer bzw. die IV tief zu halten.

Professionalität aufseiten unserer Kunden, aber auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen hohe Anforderungen an uns als Anbieter. Die umsichtige Betreuung der beiden Marktsegmente Grossunternehmen und KMU ist ein wesentlicher Teil des kontinuierlichen Wachstums der Visana. Mit unserer Profilierungsstrategie wollen wir uns

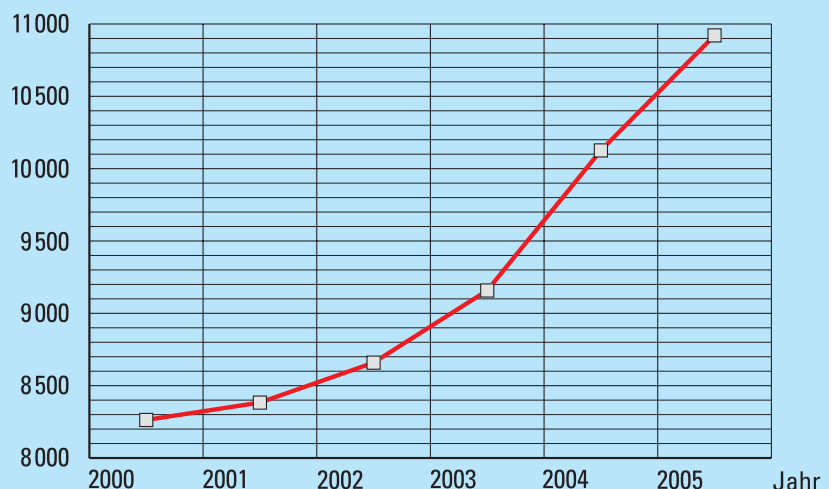
als hoch qualifizierter Dienstleister entlang des Prozesses der Lohnfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit verankern. Sie als Kunden sollen uns als innovativen, kompetenten und dynamischen Personenversicherer wahrnehmen. Kundennähe, Verlässlichkeit, Servicequalität, Stabilität sowie eine hohe Beratungsqualität sind Eckpfeiler unseres Firmenkundengeschäfts. Dies bringen wir neu mit dem Markenzusatz Visana business zum Ausdruck.

Das neue Logo:



Kundenzuwachs:

Anzahl Kollektiv-Verträge



KMU, Grossfirmen, Verbände, NPO

Mehr Bedürfnisse – mehr massgeschneiderte Angebote

Für Betriebe bis 50 Mitarbeitende ist der finanzielle Risikoschutz zentral



Beat Schori, Leiter der Visana Geschäftsstelle Bern

Finanzielle Absicherung existenzbedrohender Risiken



Ausgangslage einer KMU-Beratung ist immer die Analyse, wie viel ein Betrieb finanziell selber verkraften kann und ab wann ein Schutz, z. B. durch Taggeldleistung, unumgänglich ist.

Was, wenn Schlüsselpersonen ausfallen?

Umwelt-, Markt- und Zinsrisiken können gemessen und bewertet werden. Sie haben im Geschäftsalltag grosse Bedeutung. Im täglichen Kontakt mit KMU stellen wir immer wieder fest, dass ein längerer Ausfall von Schlüsselpersonen infolge Krankheit oder Unfall im Rahmen einer Risikoanalyse oft zu wenig Beachtung findet, obwohl dieses Risiko zu den 15 Toprisiken in den KMU zählt. Der finanzielle Teil dieses Risikos kann für Mitarbeitende wie auch für den Unternehmer selbst durch eine Taggeldversicherung abgedeckt werden.

Wie viel Risiko kann Ihr Unternehmen selber tragen?

Die Antwort auf diese Frage ist so individuell, wie es Ihr Betrieb selbst ist. Erst wenn die verschiedenen Risiken richtig erkannt und bewertet sind, stellt sich die Frage nach Instrumenten und Methoden im Umgang mit diesen. Risiken können ausgeschlossen, vermindert oder aber deren finanzielle Auswirkungen versichert werden. Das eingehende Beratungsgespräch mit dem Versicherungsexperten kann aufzeigen, wie viel Risiko das Unternehmen selber tragen kann und welche Risiken in welchem Umfang durch eine Versicherung abgesichert werden sollten.

Für Firmenkunden ist die Visana ein kompetenter Partner für die Krankentaggeld- und Unfallversicherung. Unser Erfolg basiert auf der professionellen Beratung durch erfahrene Versicherungsfachleute, auf einem besonders guten Verhältnis von Kosten und Leistungen sowie einer hohen Servicebereitschaft.

Was schreibt das Gesetz vor?

Art. 324a OR schreibt vor, dass der Arbeitgeber für eine beschränkte Zeit den vollen Lohn zahlen muss, sofern das Arbeitsver-

hältnis u. a. mehr als drei Monate gedauert hat und für mehr als drei Monate eingegangen worden ist; unterschieden wird zwischen der Lohnfortzahlung bei Unfall und bei Krankheit. Bei Unfall ist der Arbeitnehmer aufgrund gesetzlicher Vorschrift gegen die wirtschaftlichen Folgen bei unverschuldeter Arbeitsverhinderung obligatorisch versichert, so hat der Arbeitgeber den Lohn während der Wartefrist zu mindestens 80% zu entrichten. Dies erklärt sich aus zwei Gründen: Die Versicherung garantiert dem Arbeitnehmer Leistungen während einer längeren Dauer als der «beschränkten Zeit», und der Arbeitgeber beteiligt sich an der betreffenden Prämienzahlung.

Da die Lohnausfallversicherung bei Krankheit nicht obligatorisch ist, wird hier zwischen der Lohnfortzahlung mit und ohne Versicherungsschutz unterschieden. Hat der Arbeitgeber für die Mitarbeitenden eine Krankentaggeldversicherung abgeschlossen, so besteht die Möglichkeit – **falls schriftlich vereinbart** –, die Lohnfortzahlung während der Wartefrist auf dieselbe Summe zu beschränken, die durch die Versicherung gedeckt wäre (z. B. 80%), wogegen ohne Versicherungsschutz die Lohnzahlung während der in OR 324a erwähnten Fristen zu 100% zu entrichten ist.

« Aus jahrelanger Erfahrung weiss ich, ab welchem Zeitpunkt Leistungen aus einem Krankentaggeldvertrag einsetzen sollten, um ernsthafte finanzielle Engpässe zu vermeiden. »

Modernes Versicherungsmanagement – Arbeitgeber im Kampf gegen Absenzen



Thomas Fuhrmann, Leiter Key Account Management der Visana



Grossfirmen haben Bedarf an integrierten Lösungen, die weit mehr als die Absicherung finanzieller Risiken umfassen.

Prävention und Früherkennung

Ein Absenztage kostet das Unternehmen im Durchschnitt 750 Franken. Nicht eingerechnet sind dabei die indirekten Kosten, die z.B. durch Ablaufverzögerungen, Umsatzverluste oder den Einsatz von Ersatzkräften entstehen können. Für ein wirkungsvolles Absenzenmanagement in grösseren Unternehmen setzt das Management auf oberster Stufe beim frühzeitigen, systematischen Erkennen und Auswerten von Absenzen an. Die gezielte Prävention ist in jedem Fall die beste und günstigste Massnahme zur Schadensbegrenzung.

Ausfallquoten reduzieren – Wiedereingliederung fördern

Häufigkeit und Dauer von Absenzen nach Unfällen und Krankheiten lassen sich systematisch reduzieren, wenn die Unternehmensleitung die gezielte Betreuung der Mitarbeitenden als Teil ihrer Unternehmenskultur sieht und mit spezifischen Massnahmen versucht, Absenzen zu verhindern, bzw. bei Absenzen alles daran setzt, die rasche Wiedereingliederung zu fördern. Dabei handelt es sich um eine komplexe Verkettung von Präventions-, Betreuungs- und Wiedereingliederungsmassnahmen. Lange Abwesenheiten bergen nicht nur das Risiko einer sozialen Ausgrenzung, sondern führen oft auch zu betrieblichen Leerläufen.

Effizienter Einsatz von IT-Lösungen im Schadenmanagement

Die Visana unterstützt ihre Firmenkunden nicht nur mit massgeschneiderten Dienstleistungen im Kampf gegen Absenzen, sondern auch im Schadenmanagement.

Wir stellen unseren Kunden – je nach individuellem Bedarf – zwei leistungsfähige IT-Lösungen zur Verfügung. Für die einfache elektronische Schadenmeldung eignet sich das Produkt «Sunet», für das bidirektionale

Schadenmanagement empfehlen wir die Lösung «Business Integra». Beide Instrumente sind zertifiziert und gewährleisten dank hochwertigen Verschlüsselungsverfahren eine sichere Datenübermittlung.

«Meine Verhandlungspartner sind Personal- und Finanzchefs, die Bedarf nach Lösungen im Absenzenmanagement haben und Schadenfälle auf elektronischem Weg abwickeln möchten.»

Sunet – Schadenadministration per Mausclick

Sunet ist ein gemeinsames Produkt der Unfall- und Krankenversicherer, das Unternehmen mit 20 bis 500 Mitarbeitenden bei der Administration der Schadenfälle wirksam unterstützt. Die Unfall- und Krankheitsmeldungen werden elektronisch erfasst, übermittelt, verwaltet und ausgewertet. Sunet unterstützt zudem ein ganzheitliches Absenzenmanagement.

Business Integra – bidirektionale Kommunikationsplattform im Schadenfall

Geeignet für Betriebe mit über 500 Mitarbeitenden. Diese Extranet-Lösung der Visana vereinfacht das Melden von Arbeitsunfähigkeiten und schliesst die effiziente Abwicklung der Schadenfälle sowie die Überwachung der Versicherungsleistungen mit ein. Alle Beteiligten sind stets über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung informiert.

Sujet wählen – Wellness gewinnen!

Eine Mail und Sie sind dabei!

Visana business verlost ein Weekend für zwei Personen im traumhaften Hotel PALACE LUZERN

Die Visana nimmt die Lancierung der neuen Marke Visana business und des neuen Kommunikationsauftrittes für das Firmenkundengeschäft zum Anlass, unter ihren Kunden ein Wellnessweekend in Luzern zu verlosen. Der Gewinner oder die Gewinnerin kann sich auf einen einmaligen Aufenthalt am Vierwaldstättersee freuen. Umrahmt von einer idyllischen Alpenlandschaft und nur wenige Gehminuten von Luzerns malerischer Alt-

stadt entfernt, erwartet Sie das 5-Sterne-Hotel PALACE LUZERN mit einem unvergleichlichen Angebot an kulturellen Ereignissen und kulinarischen Hochgenüssen. Erholen Sie sich im PALACE Spa mit Programmen Ihrer Wahl aus fernöstlichen Heilpraktiken und ausgesuchten westlichen Behandlungen. Saunen, Dampfbäder, Erlebnisduschen, Eisbrunnen und Ruheraum sowie ein Fitnessraum stehen zur Verfügung.



Ihr Gewinn – all inclusive

Ein Gutschein für zwei Übernachtungen in einem exklusiven Doppelzimmer mit Blick auf den See inkl. PALACE-Frühstücksbuffet mit lokaler Spezialitäten-ecke und Eintritt in den Fitnessbereich.

Gültig ab Ausstellungsdatum, ausgenommen Feiertage und besondere Anlässe

Preis für 2 Personen



So einfach geht's

- business@visana.ch
- «Wellnessweekend»
- «Ich wähle die Nr. ...»
- Ihre Adresse

Senden Sie bis spätestens 31. Juli 2006 eine E-Mail an business@visana.ch mit dem Vermerk «Wellnessweekend», und teilen Sie uns die Ziffer des Sujets mit, das Ihnen aus der Serie der zehn gezeigten Sujets am besten gefällt. Und schon sind Sie an der Verlosung dabei!

Mitarbeitende der Visana Services AG sind an der Verlosung nicht teilnahmeberechtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Keine Barauszahlung.



Plus Nader, Geschäftsführer
edg. dpt. Schreinermeister
Plus Nader AG, 8180 Bläsch
Gastronomie- & Lederfabrik

Mehr massgeschreinerte Lösungen.

«Möglicherweise geht es Ihnen als KMU-Unternehmer ähnlich wie mir: Sie setzen sich in erster Linie für die Aufträge ein – erst danach für das, was notwendig ist, um Ihr Unternehmen abzusichern. Zum Beispiel die Taggeldversicherung für Lohnausfall, die Unfallversicherung oder der weltweite Reiseschutz. Mich haben die Lösungen der Visana überzeugt und ich gebe den Tipp gerne weiter.»
www.visana.ch

visana
business

Nr. 1



Jürg Conradi, Geschäftsführer
Dynamic Gebäudetechnik AG,
Zürich

Mehr glasklare Versicherungsakten.

«Kennen Sie das? Man schiebt unbeladene Aufgaben gerne zur Seite und lagert sie auf dem Berg-Pendenzern. Dabei wäre es ganz einfach, auch die wichtigen Versicherungsfragen wie Taggeldversicherung für Lohnausfall, Unfallversicherung oder weltweiter Reiseschutz in den Griff zu bekommen. Ich zum Beispiel habe mich bei meiner Visana-Geschäftsstelle umfassend informiert und kann die Leistungen nur empfehlen.» www.visana.ch

visana
business

Nr. 2

Michael Schupp,
Senior Vice President
Corporate Human Resources,
Valora Management AG, Mülheim

Mehr modernes Versicherungsmanagement.

«Als wachstumsorientierte Unternehmung wissen wir, dass unser Erfolg nachhaltig von unseren Mitarbeiterinnen abhängt. Darum ist es unsere Aufgabe, uns dem dynamischen Umfeld immer wieder anzupassen, zeitgemässe Arbeitsbedingungen und Perspektiven anzubieten. Dazu brauchen wir einen verlässlichen Partner wie die Visana. Sie hat die Versicherungsprodukte, die wir im Bereich Human Resources brauchen» www.visana.ch

visana
business

Nr. 3

Peter Weisser, Geschäftsführer
P. Weisser AG, Zürich
Georgien-Flachschächung

Mehr Kreativität bei Versicherungsfragen.

«Zwischen meinem Angebot als Spengler und den Versicherungsprodukten der Visana gibt es Parallelen. Beide sind formbar fast nach Belieben und beide gehen auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden ein. So hat die Visana jene Versicherungen, die ich in meinem Betrieb brauche, wunschgemäß und ganz kreativ geformt: Taggeldversicherung, Unfallversicherung und weltweiter Reiseschutz.» www.visana.ch

visana
business

Nr. 4



Hans Eschenberger, CFO
Visana AG, Team
Produkt- Auszeichnung/
Sicherheitspläne

Mehr Sicherheit und Vertrauen.

«Die tausendkündigen Sicherheitspläne und sonstigen Paketen unseres Sortiments sind für viele Kunden unabdingbare Bestandteile ihrer Produkte. Ebenso unabdingbar sind für uns die Versicherungsprodukte der Visana – die Taggeldversicherung, die Unfallversicherung oder der weltweite Reisechutz. Nicht zu vergessen, die stets umfassende Beratung, persönlich oder in den Dokumentationen. Leggen Sie sich doch mal ein.» www.visana.ch

visana
business

Nr. 5



Silvio Marzini,
Responsabile amministrativo
Autocentri M. Vismara SA, Lugano

Più tecnologia e innovazione.

«Le belle automobili non convincono solo per il loro sofisticato design ma anche perché sfruttano efficacemente moderne tecnologie e innovazioni. La Visana fa la stessa cosa con i suoi prodotti assicurativi: è innovativa e impiega le più moderne tecnologie nell'amministrazione. Così, ad esempio, per l'assicurazione d'indennità giornaliera, l'assicurazione contro gli infortuni e la protezione viaggi in tutto il mondo. Permetteteci allora di presentarvi i prodotti.» www.visana.ch

visana
business

Nr. 6

Christian Kautz, CEO
APQ Albstadt Holding SA

Mehr Mobilität – mehr Vorsorge.

«Studien belegen, dass 90% aller Personen mindestens einmal pro Tag „out of home“ sind – nicht nur zum Vergnügen, sondern vor allem auf dem Weg zur Arbeit. Hektik und Stress führen oft zu Überforderung und schliesslich zu unerbittlichen Absenzen im Betrieb. Die Visana stellt für diese Fälle Instrumente zur Verfügung, die in Leistung und Effizienz ihresgleichen suchen. Ein Blick bzw. ein Klick bringt auch Sie weiter - www.visana.ch

visana
business

Nr. 7

Simone Gotti, Tecnico ST
LGM Ingenua Costruttori SA
Bellinzona

Utilizzare strutture stabili.

«Il ferro dell'armatura e il calcestruzzo si uniscono in modo ideale e formano una base estremamente solida – sempre che il lavoro venga eseguito in modo accurato e preciso. Funzionano così anche le assicurazioni d'indennità giornaliere, le assicurazioni contro gli infortuni o la protezione viaggi in tutto il mondo – si è sicuri solo se si dispone dei giusti prodotti assicurativi forniti in modo competente dal giusto offerente. Ecco perché abbiamo semplicemente stipulato le nostre assicurazioni con la Visana - www.visana.ch

visana
business

Nr. 8



Isabelle Berdot,
propriétaire de Berdot SA, Grandvaux
informatique, communication et électricité

**Davantage d'informatique
pour davantage de produits.**

-Une production sans heurts exige une informatique fiable. Et si des dysfonctionnements se manifestent malgré tout, il faut un service rapide. Je pense à aux produits d'assurance tels qu'indemnités journalières, assurance-accidents ou assurance de voyage dans le monde entier – un domaine dans lequel la Visana possède d'excellentes compétences. Et je sais que nous ne sommes pas les seuls à être convaincus par son offre. - www.visana.ch

visana
business

Nr. 9



Frédéric Olier, directeur financier de
Phone Marketing Business SA, Lausanne

**Une oreille ouverte –
pour des relations plus fructueuses.**

-Dans le marketing par téléphone, une bonne entente entre les partenaires est essentielle. Des annonces claires, des questions précises et une voix amicale sont la clé du succès. La Visana est pour nous un partenaire qui présente ces qualités lorsqu'il s'agit d'assurance d'indemnités journalières, d'assurance-accidents ou d'assurance de voyage dans le monde entier. Un coup de fil – ou, mieux, un clic – sera le début d'une relation fructueuse. - www.visana.ch

visana
business

Nr. 10

Impressum

Visana business news ist eine Publikation der Visana Services AG

Redaktion: Visana – Ressort Firmenkunden, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15

Konzept und Gestaltung: HOFER AG Kommunikation BSW, Bern

Internet: www.visana.ch

E-Mail: business@visana.ch

