

# Wettbewerb

## Tickets für die Women Sport Evasion zu gewinnen

**Mit gleichgesinnten Frauen neue Sportarten ausprobieren. Am 27. und 28. Juni 2009 findet in Lausanne Vidy die zweite «Women Sport Evasion» statt. Visana unterstützt diesen Anlass exklusiv für Frauen und verlost 100 Gratistickets für jeweils einen der beiden Tage.**

Möchten Sie neue Sportarten wie Chi Ball oder Pilates kennen lernen? Dies und noch viel mehr bietet Ihnen die «Women Sport Evasion» am 27. und 28. Juni 2009 in einem riesigen Areal am Genfersee in Lausanne Vidy. «VisanaFORUM» verlost 100 Gratiseintritte für einen der beiden Tage.

«Women Sport Evasion» ist ein in der Schweiz einzigartiger Anlass exklusiv für Frauen ab 16 Jahren. Er gibt Ihnen die Gelegenheit, abzuschalten, sich kleineren und grösseren sportlichen Herausforderungen zu stellen und Neues zu entdecken – alleine oder im Team. Visana ist von diesem Anlass, der letztes Jahr auf grosses Interesse stiess, überzeugt und unterstützt ihn erneut als Hauptsponsor.

Natürlich sind Männer als Supporter oder Zuschauer herzlich willkommen. Mehr Informationen über die «Women Sport Evasion» finden Sie auf den Seiten 3 bis 5 dieses «VisanaFORUM» oder unter [www.womensportevasion.ch](http://www.womensportevasion.ch)

Nutzen Sie Ihre Chance und nehmen Sie unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) oder mit untenstehendem Talon an der Verlosung teil. Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie allein oder mit Freundinnen an der «Women Sport Evasion» teilnehmen wollen. Viel Glück!

### Wettbewerbstalon

Ich möchte gerne am  27. Juni /  28. Juni (bitte gewünschtes Datum ankreuzen) an der «Women Sport Evasion» in Lausanne zusammen mit  (Anzahl einfügen) Freundinnen/Kolleginnen teilnehmen. Ich nehme deshalb an der Verlosung von 100 Gratis-Tickets für einen Tag meiner/unserer Wahl teil.

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Teilnahmeschluss ist der 16. März 2009. Die Gewinnerinnen werden bis spätestens am 31. März 2009 benachrichtigt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg und die Barauszahlung der Preise sind ausgeschlossen.



**Women Sport Evasion**  
Frauen für einmal ganz unter sich

Seite 3

**Visana Club**  
Orientalische und andere Träume

Seite 12

**Peter Zweifel**  
Im Gespräch mit dem Zürcher Universitätsprofessor

Seite 23

Das Plus für Sie

**visana club**

## Inhalt

- 3 Frauen für einmal ganz unter sich
- 6 «Hausärzte Basis der medizinischen Grundversorgung»
- 8 Managed-Care-Angebot weiter ausgebaut
- 10 «Spitzensport ist auch eine Lebensschule»
- 12 Frühlingsangebote Visana Club
- 14 Zu Visana wechseln lohnt sich
- 15 Surprise-Scheck: elsa-Kissen zum Spezialpreis
- 16 Pilates: Power aus der Mitte
- 18 Diabetes lässt sich vermeiden
- 19 Stärken Sie Ihr Rückgrat
- 20 Vermischte Meldungen
- 22 Im Gespräch mit Peter Zweifel
- 24 Wettbewerb

## Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Visana-Gruppe kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 zurückblicken: Wiederum fiel das Geschäftsergebnis positiv aus. Zudem nahm die Zahl der Versicherten erneut zu. Diese Fakten belegen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Doch wird dieser auch durch äussere, ausserhalb unserer Einflussmöglichkeiten bestehende Ereignisse bestimmt. Und diese geben keinen Anlass zur Freude. Im Gegenteil: Die dunklen Wolken sind schon da.

Zu ihnen gehört für das Jahr 2008 zweifelsohne die Krise an den Finanzmärkten. Diese hat auch bei der Visana-Gruppe ihre Spuren hinterlassen. Die Risikofähigkeit der Visana-Gruppe war aber in keiner Phase in Frage gestellt. Wir konnten und können auch inskünftig den Verpflichtungen gegenüber unseren Versicherten – also Ihnen – sowie den Spitälern, Ärzten, Apotheken usw. jederzeit nachkommen. Aufgrund unserer langfristig ausgerichteten Anlagestrategie können wir Ihnen auch langfristige Sicherheit bieten: Die Visana-Gruppe ist auch morgen noch für Sie da.

Weit mehr als von der Finanzkrise werden die Krankenversicherer vom anhaltend deutlichen Anstieg der Gesundheitskosten und den aus politischen Gründen tief gehaltenen Prämien in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung tangiert, welche die effektive Kostenentwicklung nicht widerspiegeln. Mit behördlich verordneten Prämien wird das wahre Ausmass der Kostenproblematik durch die Politik verzerrt.

Nochmals: Wir bieten Ihnen langfristige Sicherheit. Das zeigt sich auch am Vertrauen, das uns mehrere zehntausend neue Versicherte bezeugen. Diese heissen wir herzlich willkommen. Allen unseren bisherigen Versicherten danken wir für ihre Treue gegenüber Visana.

**Albrecht Rychen**  
Präsident des Verwaltungsrates

**Peter Fischer**  
Vorsitzender der Direktion



# Frauen für einmal ganz unter sich

**Visana unterstützt die «Women Sport Evasion». Am Wochenende vom 27./28. Juni 2009 findet in Lausanne an den Ufern des Genfersees die zweite Auflage der «Women Sport Evasion» statt – ein einzigartiger Anlass exklusiv für Frauen ab 16 Jahren.**



**Impressum:** «VisanaFORUM» ist eine Publikation von Visana. Sie erscheint viermal jährlich.

**Redaktion:** Stephan Fischer, David Roten, Peter Rüegg, Urs Schmid. **Adresse:** VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. **Fax:** 031 357 96 22. **E-Mail:** [forum@visana.ch](mailto:forum@visana.ch). **Gestaltung:** Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau. **Druck:** Weber Benteli AG, Brügg. **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).

An der «Women Sport Evasion» sind Frauen für einmal ganz unter sich. Das vielfältige Sportangebot ist deshalb gezielt auf ihre Bedürfnisse und Vorlieben ausgerichtet. Selbstverständlich sind Männer aber jederzeit herzlich als Zuschauer oder Betreuer willkommen.

Chi Ball, Pilates, Capoeira, Discofit, Selbstverteidigung oder Bogenschiessen sind nur einige der attraktiven Workshops. Egal, ob Sie Anfängerin oder fast Profi sind, Sie kommen auf jeden Fall auf Ihre Kosten. Nicht zuletzt im Village, wo Sie viel Wissenswertes aus den Bereichen Gesundheit und Prävention erfahren und erleben.



### Pilates

Die Pilates-Workshops stiessen an der «Women Sport Evasion» 2008 auf grosses Interesse. Bei Pilates handelt es sich um ein ganzheitliches Körpertraining, das vor allem die tiefer liegenden, meist schwächeren Muskelgruppen anspricht. Diese sorgen für eine richtige und gesunde Körperhaltung. Das Training beinhaltet Kraftübungen, Stretching und die bewusste Atmung. Mehr über Pilates erfahren Sie auf den Seiten 16 und 17.

### 100 Gratisintritte zu gewinnen

Möchten auch Sie an der «Women Sport Evasion» 2009 in Lausanne dabei sein und dort bereits Bekanntes vertiefen oder sich an neuen Sportangeboten versuchen? Und dies gratis? Dann machen Sie am Wettbewerb auf Seite 24 mit und gewinnen Sie einen von 100 Gutscheinen für einen Gratisintritt. Viel Erfolg!

### Ein Tag oder das ganze Wochenende

Sie entscheiden spontan vor Ort, welche Workshops Sie besuchen. Wählen Sie zudem aus zwischen einem Ein-Tages-Pass und dem attraktiven Wochenend-Package.

Mit dem untenstehenden Talon können Sie die Anmeldeunterlagen für die «Women Sport Evasion» bestellen. Sie können sich auch sofort



unter [www.womensportevasion.ch](http://www.womensportevasion.ch) anmelden. Oder Sie nehmen am Wettbewerb auf Seite 24 teil und gewinnen mit etwas Glück einen der 100 Gratisintritte, offeriert von Visana.

**Stephan Fischer**  
**Unternehmenskommunikation**



### Bestelltalon

Ja, senden Sie mir bitte  Exemplare der Informationsbroschüre zur «Women Sport Evasion» vom 27./28. Juni 2009 (inkl. Anmeldeunterlagen).

Frau

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und einsenden an «Women Sport Evasion», Postfach 166, 1162 Saint-Prex. Sie können sich auch online anmelden unter [www.womensportevasion.ch](http://www.womensportevasion.ch).

# «Hausärzte Basis der medizinischen Grundversorgung»

**Die Hausärzte in der Schweiz stehen unter Druck. Gründe: fehlender Nachwuchs, Belastung durch Notfalldienst, lange Präsenzzeiten.**

«VisanaFORUM» unterhielt sich mit Peter Fischer, dem CEO der Visana-Gruppe, über mögliche Massnahmen zur Stärkung der Hausarztmedizin und den Lösungsvorschlag, den Visana zur Stärkung der Grundversorgung zur Diskussion gestellt hat.

**«VisanaFORUM»: Provokativ gefragt, braucht es heute überhaupt noch Hausärzte?**

Peter Fischer: Ja, die Hausärzte sind die Basis der medizinischen Grundversorgung. Sie bilden heute das Fundament einer qualitativ hochstehenden und effizienten Versorgung. Es

braucht – und das ist für mich als Vertreter eines Krankenkversicherers und Bürger entscheidend – auch morgen qualifizierte Hausärzte und ein regional abgestütztes Spitalnetz zur Sicherstellung der flächendeckenden medizinischen Grundversorgung.

**Bessere Rahmenbedingungen könnten die Hausarztmedizin attraktiver machen.**

Das Problem sind nicht nur die Rahmenbedingungen, sondern dass der klassische Hausarzt, der sich selber um sämtliche Probleme kümmert, nicht mehr den Erwartungen und Bedürfnissen unserer Bevölkerung entspricht. Der Hausarzt in der Einzelpraxis mit eigenem



Röntgen, Ultraschall und Labor – also etwas überspitzt formuliert der Tante-Emma-Laden – gehört der Vergangenheit an. Patienten vertrauen nicht mehr einzelnen Ärzten, sondern informieren sich und stellen Ansprüche an die medizinische Versorgung.

**Was erwarten die Patienten?**

Sie wollen ein umfassendes, breit gefächertes und praxisübergreifendes Angebot, in welches auch die Spitäler und Pflegeheime einbezogen werden. Diese gestiegenen Erwartungen der Patienten erklären einen Teil der Verlagerung von Arztkonsultationen von Hausärzten zu Spezialisten.

**Was müssen die Hausärzte tun, um den Ansprüchen der Patienten gerecht zu werden?**

Der moderne Hausarzt ist kein Einzelkämpfer. Die Ansprüche der Patienten erfordern die Vernetzung der Leistungserbringer, damit Fachunterstützung jederzeit vorhanden ist. Die Patienten wollen kompetente Beratung und Behandlung. Ansonsten konsultieren sie direkt einen Spezialisten, was teurer, aber nicht unbedingt effizienter ist.

**Mit Vernetzung meinen sie die Versorgungsmodelle der Versicherungen?**

Es geht uns nicht um die flächendeckende Einführung dieser Versorgungsmodelle, sondern um eine Kooperation zwischen Leistungserbringern, also Hausärzten, Spezialisten, Spitälern, Pflegeheimen etc., die aus einem Patientenbedürfnis entsteht. Nur die Zusammenarbeit sichert langfristig die Grundversorgung. Dabei soll der Hausarzt zum «Gesundheitsmanager» werden. Er übernimmt die Aufgaben, die nicht vom Spezialisten übernommen werden können und überweist die Patienten im Bedarfsfall zur kompetenten Behandlung an Fachärzte oder in stationäre Einrichtungen.

**Was erwartet Visana von der Politik?**

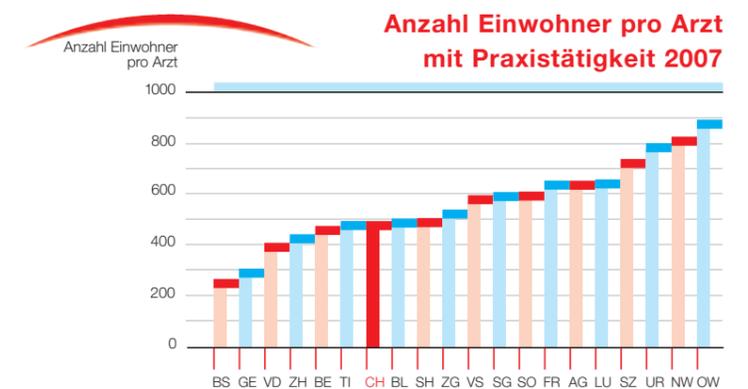
Wir setzen uns dafür ein, dass die Grundversorgung im Sinne der Patienten gestärkt wird und haben deshalb einen eigenen Vorschlag zur Diskussion gestellt. Wir fordern, dass die

Bevölkerung grundsätzlich über frei wählbare Grundversorger Zugang zu spezialmedizinischen Leistungen hat. Die frei wählbaren Grundversorger führen die Behandlung des Patienten selber zu Ende oder überweisen diesen je nach Bedürfnis an einen anderen Leistungserbringer. Der Grundversorger übernimmt die Rolle des «Gesundheitsmanagers». Dadurch würde die Arbeit des Grundversorgers aufgewertet und mit der gestiegenen Verantwortung ökonomisch interessanter.

**Interview:**

**David Roten**

**Gesundheitsökonom**



**In der Schweiz gibt es heute keinen eigentlichen Ärztemangel. 3,8 niedergelassene Ärzte in der Schweiz gegenüber 3,1 im OECD-Schnitt lassen eher auf eine Über- denn eine Unterversorgung schliessen. Allerdings sind die Ärzte in der Schweiz regional ungleichmässig verteilt. In den Städten und Agglomerationen gibt es tendenziell eine Überversorgung, in den ländlichen Gebieten eine Unterversorgung. (Quelle: santésuisse, ausgewählte Kantone)**

# Angebot weiter ausgebaut

**Managed Care neu auch in der Westschweiz und im Tessin. Ab sofort arbeitet Visana mit sechs neuen Sanacare-HMO-Praxen in Aarau, Biel, Schwyz, Lugano, Luzern und St. Gallen und dem Hausarztmodell Réseau Delta in Lausanne und Genf zusammen. Profitieren Sie davon und sparen Sie Prämien.**

Managed Care steht für HMO (Health Maintenance Organization) und Hausarztmodelle. Diese haben zum Ziel, eine optimale medizinische Versorgung ohne Doppelspurigkeiten zu

gewährleisten, um die Kosten im Gesundheitswesen möglichst tief zu halten. Visana ist von diesen Modellen überzeugt und baut deshalb ihr Angebot laufend aus. Ab sofort können sich Visana-Versicherte in sechs weiteren HMO-Modellen und einem neuen Hausarztmodell versichern.

## Hausarzt ist erster Ansprechpartner

Ihr HMO- oder Hausarzt ist bis auf wenige Ausnahmen stets Ihr erster Ansprechpartner für medizinische Belange. Dies hat für Sie zahlreiche Vorteile:

- Ihr Hausarzt kennt Sie und Ihre Krankengeschichte.
- Sie haben nur einen Ansprechpartner, der Sie bei Bedarf an Spezialisten überweist.
- Doppelspurigkeiten und Mehrfachuntersuchungen, die Sie Zeit und Geld kosten, entfallen.
- Die HMO- und Hausärzte arbeiten eng mit internen und externen Spezialisten, Therapeuten und Spitälern zusammen. Eine optimale medizinische Versorgung ist jederzeit gewährleistet.

Bei medizinischen Notfällen, gynäkologischen Vorsorgeuntersuchungen, Mutterschaftsleistungen und ambulanten augenärztlichen Untersuchungen (inkl. Brillengläser und Kontaktlinsen) müssen Sie sich nicht vorgängig an Ihren HMO- oder Hausarzt wenden.

## Neu dabei: Hausarztmodell Réseau Delta

Ab sofort können sich Visana-Versicherte in den Regionen Lausanne und Genf im Hausarztmodell Réseau Delta versichern. Sie wählen einen Hausarzt aus der Ärzteliste, an den sie sich bei Gesundheitsfragen wenden. Réseau Delta bietet Ihnen nebst medizinischen Dienstleistungen auch Präventionskurse für ihre Gesundheit.

## Umfassend versorgt

HMOs sind Gruppenpraxen mit Ärzten aus verschiedenen Fachrichtungen und weiteren medizinischen Fachpersonen wie beispielsweise Physiotherapeuten oder Ernährungsberaterinnen. Entsprechend bieten die HMO-Praxen auch diverse Dienstleistungen an: Laboruntersuchungen, Röntgen, EKG, Ergometrie, Ultraschall, Gesundheitsberatung und komplementärmedizinische Angebote.

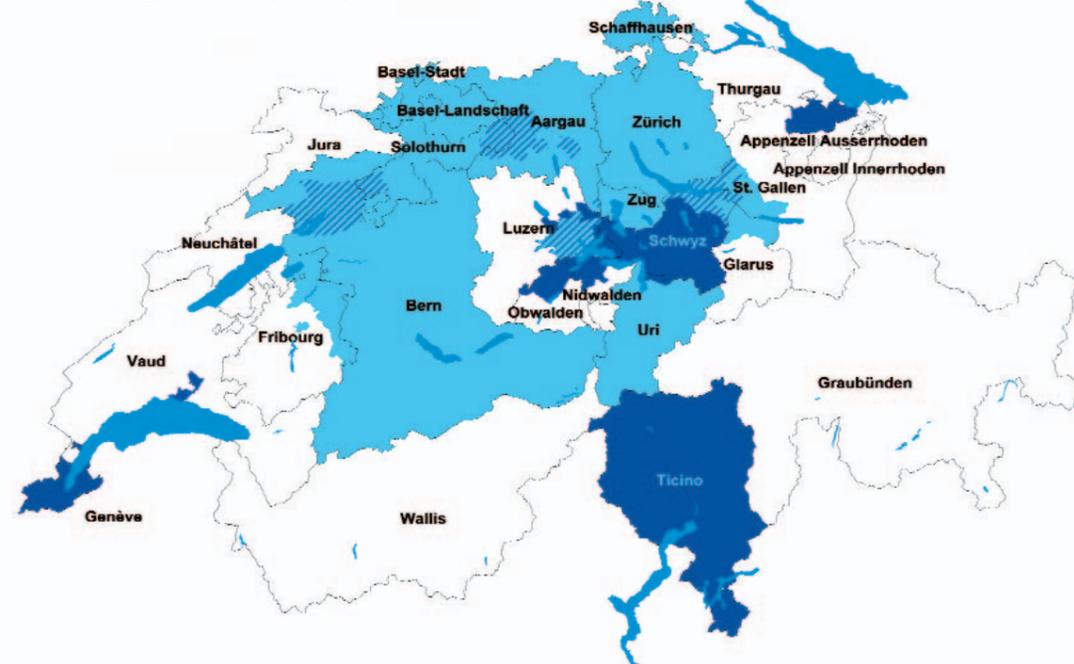
Hausarztmodelle sind Netzwerke unabhängiger Ärztinnen und Ärzte einer Stadt oder Region. Diese verpflichten sich, eine optimale medizinische Versorgung zu gewährleisten. Der Gedankenaustausch unter den Ärzten sowie das Einholen einer Zweitmeinung sind dadurch unkompliziert und effizient. Die Ärzte stellen gemeinsam Diagnosen, tauschen Fachwissen und Erfahrung aus, diskutieren und eruiieren Therapiemethoden. Das steigert die Qualität der medizinischen Leistungen. Die Ärzte in den Hausarztmodellen behandeln die Patienten in ihrer eigenen Praxis.

## Bis zu 20 Prozent Rabatt

Mit der Wahl eines Managed-Care-Modells tragen Sie aktiv zur Kostendämmung im Gesundheitswesen bei. Dafür profitieren Sie

## Managed Care-Netze von Visana 2009

- bestehende Netze
- neue Netze seit 1. Januar 2009
- neue Netze in bestehenden Gebieten



von Rabatten von bis zu 20 Prozent auf den Prämien für die Grundversicherung und die Zusatzversicherungen – und das bei optimaler medizinischer Versorgung.

Sie können jederzeit, also auch unter dem Jahr, in ein Hausarzt- oder HMO-Modell wechseln. Weitere Informationen finden Sie im Inter-

net: [www.visana.ch](http://www.visana.ch), [www.sanacare.ch](http://www.sanacare.ch) und [www.reseau-delta.ch](http://www.reseau-delta.ch). Auf der Visana-Internetseite können Sie mit dem Prämienrechner unkompliziert Ihre Managed-Care-Prämie berechnen.

**Devica Larizza**  
Produktmanagerin Privatkunden

## Die neuen HMO-Praxen

Visana-Versicherte, die in den entsprechenden Gebieten wohnen, können sich ab sofort in einem HMO-Modell der Sanacare-Praxen versichern, mit denen Visana neu zusammenarbeitet.

### Aarau

Sanacare HMO-Praxis  
Kasinostrasse 30  
5000 Aarau  
[hmo-araau@sanacare.ch](mailto:hmo-araau@sanacare.ch)

### Lugano

Sanacare HMO-Praxis  
Studio medico  
via Ferruccio Pelli 7, 6900 Lugano  
[hmo-lugano@sanacare.ch](mailto:hmo-lugano@sanacare.ch)

### Schwyz

Sanacare HMO-Praxis  
Oberer Steisteg 18/20  
6430 Schwyz  
[hmo-schwyz@sanacare.ch](mailto:hmo-schwyz@sanacare.ch)

### Biel

Sanacare HMO-Praxis  
Neumarktstrasse 27  
2503 Biel  
[hmo-biel@sanacare.ch](mailto:hmo-biel@sanacare.ch)

### Luzern

Sanacare HMO-Praxis  
Paulusplatz / Obergrundstrasse 73  
6003 Luzern  
[hmo-luzern-paulusplatz@sanacare.ch](mailto:hmo-luzern-paulusplatz@sanacare.ch)

### St. Gallen

Sanacare HMO-Praxis  
Rosenbergstrasse 16  
9000 St. Gallen  
[hmo-st.gallen@sanacare.ch](mailto:hmo-st.gallen@sanacare.ch)



# «Spitzensport ist auch eine Lebensschule»

**Im Gespräch mit Cornelia Gerson. Auf dem Bürotisch der 44-jährigen Bernerin stapeln sich für gewöhnlich Offertanfragen aus der Romandie. Druck ist jedoch kein Problem für Cornelia Gerson. Als ehemalige Volleyball-Nationalspielerin hat sie gelernt, damit umzugehen.**

Das Palmares von Cornelia Gerson ist beeindruckend. Sie war mehrfache Schweizer Meisterin (2000–2003) sowie Cupsiegerin mit Zeiler Köniz, und als persönliches Highlight wurde sie 1989 zur «Spielerin des Jahres» gewählt. Die Erfahrungen aus dieser Zeit halfen ihr stets bei ihrer beruflichen Tätigkeit.

### Teamfähig und stressresistent

«Ich habe dank des Sports gelernt, mit allen Menschen umzugehen, auch mit solchen, die mir nicht passen», sagt Cornelia Gerson. Als Mannschaftssportlerin ist Teamfähigkeit eine zentrale Eigenschaft, die sie im Berufsalltag auch in hektischen Zeiten auszeichnet. «Was andere als Stress bezeichnen, wirft mich nicht aus der Bahn.» Dies sei für die zweifache Mutter ein angenehmer «Nebeneffekt» ihrer Sportkarriere.

Als Ansprechpartnerin für die Firmenkundenberater ist sie Dreh- und Angelpunkt im Offertwesen. Anhand der Kundenanträge, die sie von den Firmenkundenberatern erhält, muss sie möglichst rasch eine attraktive Offerte ausarbeiten. «Da der Markt stark umkämpft ist, muss ich die Konkurrenz ständig im Auge behalten, das ist äusserst spannend», erklärt Cornelia Gerson.

### Den Markt immer im Fokus

Damit Cornelia Gerson weiss, in welche Richtung sich der Markt bewegt, ist sie auf Informationen von aussen angewiesen. Ein Netz aus Brokerbetreuern und Firmenkundenberatern hilft ihr bei der Marktbeobachtung. Nur wenn Cornelia Gerson permanent «am Puls» bleibt, kann sie für Visana weiterhin attraktive Prämien beim Krankentaggeld und in der Unfallversicherung offerieren.

Deshalb pflegt sie einen intensiven Kontakt zu den Firmenkundenberatern aus der Westschweiz. «Die Zusammenarbeit klappt sehr gut. Ich bin zwar nicht bilingue, aber ich habe keine Hemmungen im Umgang mit der französischen Sprache. Darum klappt die Kommunikation hervorragend», meint Gerson.

### Kompetent und verantwortungsbewusst

Das Spannende an ihrem Job seien die grosse Eigenverantwortung und die Kompetenzen, über die sie verfüge. Der Haken dabei wäre natürlich, dass sie auch die Verantwortung dafür trage, falls einmal etwas schiefgehen sollte, sagt Cornelia Gerson mit einem Augenzwinkern. Dass dies aber so gut wie nie der Fall ist, versteht sich von selbst.

Fehlendes Organisationstalent kann man Cornelia Gerson, die bei Visana ein 70-Prozent-Pensum hat, sicher nicht vorwerfen. Dadurch, dass sie trotz Spitzensport immer gearbeitet und sich zudem noch um die Familie und den Haushalt gekümmert hat, konnte sie ihre Fähigkeit im Organisieren über die Jahre hinweg perfektionieren. «Dies war natürlich nur dank eines flexiblen Arbeitgebers möglich.»

**Stephan Fischer**

**Unternehmenskommunikation**



### Volleyball im Blut

Cornelia Gerson ist in der Berner Vorortgemeinde Zollikofen gross geworden. Bereits mit 14 Jahren spielte sie Volleyball in der Nationalliga B. Nach einer kaufmännischen Lehre siedelte sie dank eines Stipendiums in die USA über und begann dort ein Sportstudium, das sie jedoch nach einem Jahr abbrach – die Rahmenbedingungen sagten ihr nicht zu. Trotz ihrer beispiellosen Volleyballkarriere (Nationalspielerin, diverse Schweizer Meistertitel und Cupsiege u. a.) und mehreren Profi-Angeboten arbeitete sie immer mindestens Teilzeit. Seit dem 1. August 2007 gehört sie dem Firmenkunden-Team von Visana an.

# Orientalische und andere Träume

**visana**club

**Neues aus dem Visana Club.** Pünktlich zum Frühlingsbeginn wartet der Visana-Club mit Angeboten auf, die die Sinne voll zum Leben erwecken. Allen voran das Hammam & Spa Oktagon in Bern.

Das arabische Dampfbad Hammam ist eine jahrhundertealte Tradition. Die ersten Hammams des islamischen Raums wurden im Mittelalter in Jordanien errichtet und waren eine Weiterentwicklung der griechisch-römischen Badekultur der Byzantiner. Heute ist das sanfte, orientalische Sinneserlebnis auch im Abendland ein beliebtes Entspannungsritual.

## Ruhe und Kraft tanken

Das Baderitual im Hammam basiert auf der schrittweisen Aufwärmung und Reinigung des Körpers. Ebenso wohltuend ist das Hammam aber für den Geist und die Seele. Die milde Wärme, das sanfte Licht und die angenehmen Düfte lassen einen schnell jegliche Hektik ablegen. Im Hammam in Bern, das im ersten (achteckigen) Gaskessel der Stadt Bern aus dem 19. Jahrhundert untergebracht ist, geht dieses Ritual in acht Schritten vonstatten und kann nach Belieben mit Massagen und anderen Behandlungen ausgedehnt werden.

## Das «Oktagon-Ritual» mit acht Stationen

- 1 Kräuterdampfbad bei 35°C
- 2 Peeling mit dem Kесе (Peelinghandschuh)
- 3 Erholung im 38°C warmen Wasser des zentralen Bades mit 13 Metern Raumhöhe
- 4 Heisses Kräuterdampfbad bei 45°C zur Entschlackung und Entgiftung und einer optionalen Hammam-Seifenschaum-Massage
- 5 Peeling mit Olivenölseife und dem Kесе
- 6 Erholung auf dem grossen, erwärmten Nabelstein und einer reinigenden Tonerde-Packung (Rhassoul)
- 7 Erfrischung bei Tee und orientalischen Köstlichkeiten, optionale Öl-Massage
- 8 Entspannung auf gemütlichen Matten und Kissen im Ruheraum



## Visana-Club-Angebote im Hammam Bern

Visana-Versicherte profitieren im Oktagon von exklusiven Spezialpreisen auf zwei Angeboten:

### Classic

Eintritt ins Hammam mit Rhassoul-Behandlung (marokkanische Tonerde-Packung) für 45 statt 58 Franken.

### Deluxe

Eintritt ins Hammam mit Rhassoul-Behandlung (marokkanische Tonerde-Packung) und einer Öl- oder Seifenschaum-Massage für 83 statt 103 Franken.

## 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. Sämtliche Angebote werden uns freundlicherweise von unseren Partnern zur Verfügung gestellt. Visana setzt für den Visana Club keinen einzigen Prämienfranken ein.

Mehr Infos auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder Infoline: 031 357 94 09.

## Die Dauerbrenner

Von den folgenden Angeboten können Sie nach wie vor profitieren. Mehr Infos auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch).

### Wintersport-Package Jungfrau Region

Spezialpreise für 5 Übernachtungen und 5-Tages-Skipass. Gültig: 8.3.–10.4.2009

### Schnee- und Bade-Special Leukerbad

Spezialpreise für 5 Übernachtungen, 5-Tages-Skipass und 5-Tages-Badepass. Gültig bis 17.4.2009.

### Alpamare

15 % Rabatt für Sie und 3 Begleitpersonen. Gültig bis 31.3.2009.

## Die Frühlingsangebote im Überblick

Details zu allen Angeboten finden Sie im eingehafteten Club-Magazin und auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch)



**Seminar «Starker Rücken»**  
120.– statt 150.–



**Snowkiting-Kurs in Leukerbad**  
185.– statt 245.–



**Hammam & Spa Oktagon Bern**  
Sie sparen bis zu 20.–



**Notebook VAIO FW Serie von Sony**  
Limitiertes Angebot!



**Läckerli Huus Sélection**  
8 Spezialitäten für nur 49.90 statt 66.60



**ExtraFilm Fotobücher & Fotoabzüge**  
14.50 geschenkt!



**Hot Stone Massage bei Marionnaud**  
150.– statt 180.–



**Digitalkamera DSC-S950 von Sony, NEUHEIT!**  
163.– statt 219.–



**Grand Hotel Hof Ragaz\*\*\*\*\***  
Bis zu 30 % Rabatt



**Midweek-Packages Davos**  
Sie sparen bis zu 324.–



**Crosstrainer cross !me von Kettler**  
879.– statt 1099.–



**LeapPad**  
99.90 statt 139.70

# Zu Visana wechseln lohnt sich

**Haushaltsversicherung: attraktive Versicherungsmöglichkeiten und Rabatte. Wenn Sie bei Visana krankenversichert sind, erhalten Sie auf den Directa-Privathaftpflicht-, Hausrat- und Gebäudeversicherungsprämien 10 Prozent Rabatt. Für Hauseigentümer lohnt sich ein Wechsel ganz besonders.**

Die Directa-Privathaftpflichtversicherung schützt Ihr Vermögen, indem sie berechnete Schadenersatzansprüche übernimmt – und ungerechtfertigte Forderungen abwehrt.

Visana-Versicherte und ihre Familienmitglieder erhalten auf den günstigen Prämien einen Rabatt von 10 Prozent. Dieser gilt natürlich auch auf der Zusatzprämie für die Benutzung fremder Motorfahrzeuge, welche mitversichert werden kann.

## Erwachsene Kinder in Ausbildung günstig mitversichern

Ledige mündige Kinder in Ausbildung sind über die Privathaftpflichtversicherung ihrer Eltern mitversichert. Wenn

sie ihre Ausbildung abgeschlossen haben, erlischt ihr Versicherungsschutz. Wohnen sie jedoch weiterhin bei den Eltern, bietet Directa eine günstige Lösung: Für nur 20 Franken pro Jahr können sie sich als zusätzlich versicherte Person in die Privathaftpflichtversicherung der Eltern einschliessen lassen.

## Individuelle Hausratversicherung

Bei der Directa-Hausratversicherung können Sie die Versicherungssummen für Diebstahl- und Wasserschäden individuell festlegen. So sparen Sie Prämien, denn während ein Feuer Ihre ganze Habe zerstören kann, stiehlt ein Dieb kaum den ganzen Hausrat, und auch ein Leitungsbruch setzt nicht das ganze Haus unter Wasser.

Unterversicherung gibt es bei Directa nicht – Sie erhalten in jedem Fall den vollen Schadenbetrag bis zur Höhe Ihrer Versicherungssumme. Visana-Versicherte bekommen auch hier 10 Prozent Prämienrabatt.

## Weitere 10 Prozent Rabatt für Hausbesitzer

Die Haushaltsversicherung Directa bietet auch für Gebäudeversicherungen massgeschneiderte Lösungen. Wenn Sie bei Visana krankenversichert sind und mit der Privathaftpflicht- und der Hausratversicherung auch die Gebäudeversicherung abschliessen, erhalten Sie einen zusätzlichen Kombirabatt von 10 Prozent auf der Gesamtprämie.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) finden Sie weitere Informationen und können bequem Ihre Directa-Prämien berechnen. Oder senden Sie uns den Antworttalon. Ihre Geschäftsstelle wird sich für eine unverbindliche Beratung bei Ihnen melden.

**Hannes Bichsel**  
Marketing Privatkunden

## Antworttalon

Ich möchte von den Directa-Versicherungen profitieren. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Mich interessiert die

- Hausratversicherung  
 Privathaftpflichtversicherung  
 Gebäudeversicherung

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

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

Telefon privat \_\_\_\_\_

Mobile \_\_\_\_\_

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

Beste Anrufzeit \_\_\_\_\_

Talon bitte einsenden an: Visana Services AG, Directa, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15

# Entspannen Sie sich

**Surprise-Scheck: elsa-Kissen zum Spezialpreis. Tun Sie Ihrer Wirbelsäule etwas Gutes. Mit einem elsa-Kissen schöpfen Sie aus der Ruhe neue Kraft und Energie. Der besondere elsa-Mineralschaum® sorgt dafür, dass Sie ergonomisch korrekt und ohne Verspannungen liegen.**

Die elsa-Kissen sind nicht nur sehr bequem, sie sind auch leicht zu reinigen und in verschiedenen Grössen erhältlich – grosszügig für zuhause, kompakt für unterwegs. Sie werden den Unterschied fühlen: Mit dem orthopädischen Nackenkissen erleben Sie weiche und erholsame Entlastung. Schultern, Nacken und Halswirbel werden es Ihnen danken. Bestellen Sie sich jetzt mit dem Wellness-Scheck Ihr Wohlfühlkissen zum Sonderpreis.



Und übrigens: elsa-Mineralschaum besitzt eine einzigartige Eigenschaft: Er ist waschbar! Sie können das Kissen bei 60°C in der Waschmaschine waschen. Die Garantie beträgt drei Jahre.

## Unsere Angebote



**Standard – das Meistverkaufte**  
(50x33x11 cm)  
Fr. 139.– statt Fr. 164.–



**De Luxe – das Maxikissen**  
(70x33x11 cm)  
Fr. 179.– statt Fr. 204.–



**Reise – das Kleine für unterwegs**  
(33x33x11 cm)  
Fr. 109.– statt Fr. 134.–

## Bezüge in den folgenden Farben:

1: ■ Ecru, 2: ■ Royal, 3: ■ Hellblau, 4: ■ Orange

Weitere Informationen zu den Elsa-Kissen finden Sie im Internet unter [www.elsaint.com](http://www.elsaint.com)

Bestellen Sie Ihr elsa-Kissen bequem per Telefon 032 387 00 62, per E-Mail an [visana-shop@motio.ch](mailto:visana-shop@motio.ch) oder mit dem Bestelltalon (bitte Wellness-Scheck aus dem VisanaFORUM 3/08 beilegen).

## Bestelltalon

Ich bestelle:

- Stk. Standard für Fr. 139.–, Bezugfarbe Nr.  (s. links)  
 Stk. De Luxe für Fr. 179.–, Bezugfarbe Nr.  (s. links)  
 Stk. Reise für Fr. 109.–, Bezugfarbe Nr.  (s. links)  
(inkl. Versandkosten)

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

Telefon \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Talon bitte einsenden an:  
«Visana vitness», Postfach 304, 3250 Lyss



## Power aus der Mitte

**Nach den Hollywoodstars erobert die Pilates-Methode breite Kreise. Das von Joseph Hubertus Pilates entwickelte Körpertraining ist in Amerika seit Jahrzehnten erfolgreich.**

Professionelle Tänzerinnen und Tänzer, Spitzensportler sowie Schauspieler und Models nutzen Pilates zum Kraftaufbau, zur Verbesserung der Beweglichkeit und zur Erhaltung der Körperform.

### **Pilates, die sanfte Methode**

Das herkömmliche Krafttraining überzeugt viele Menschen nicht oder nicht mehr. Meist sind es

Frauen, die nach sanfteren Methoden suchen, um fit zu bleiben. Das ist wohl einer der Gründe, warum das Pilates-System seit einigen Jahren auch in Europa seine Anhängerschaft gefunden hat.

### **Schlüssel zum Gleichgewicht**

Pilates ist eine ganzheitliche Trainingsmethode, die Körper und Geist einbezieht. Die Gedanken steuern jede Bewegung, der Körper wird bewusst wahrgenommen. Präzise, ruhig fliessende Übungen, begleitet von gleichmässigem Atmen, konzentrieren sich auf die Körpermitte. Hier, im «Powerhouse», werden die Beckenboden- und die tief liegende Rumpfmuskulatur von innen nach aussen bearbeitet.

Ziel der Pilates-Methode ist es, ein gutes Körpergefühl und eine bessere Körperhaltung zu erlangen. Ein regelmässiges Training begünstigt nicht nur die Balance zwischen Kraft und Beweglichkeit, es fördert ebenso die Leistungsfähigkeit und hilft, Stress abzubauen. Man fühlt sich ausgeglichener, elastischer, kräftiger und ist weniger verletzungsanfällig. Ausserdem wirken Pilates-Übungen einseitigen Körperbelastungen entgegen und fördern die Körpersymmetrie.

### **Joseph Pilates: Gymnast, Athlet und Kampfsportler**

Der 1883 in Deutschland geborene Joseph Hubertus Pilates begann bereits mit 10 Jahren, seine durch Asthma und Rachitis geschwächte Konstitution mit Gymnastik und einer Art Bodybuilding aufzubauen.

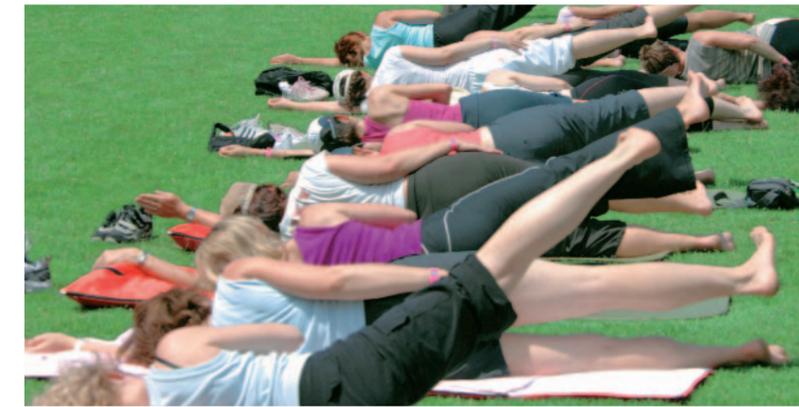
Als 32-Jähriger wanderte er nach England aus und entwickelte sein Konzept weiter. Dabei liess er sich während eines kurzen Deutschlandaufenthaltes von den wichtigsten Tanz- und Bewegungstheoretikern inspirieren.

1923 eröffnete Joseph «Joe» Pilates in New York sein erstes Fitness-Studio. Seine Trainingsmethode, die er sein Leben lang neuen Erkenntnissen anpasste, wurde sehr bald in ganz Amerika bekannt. Auch nach Pilates' Tod 1967 wird sie erfolgreich weitergeführt.

**Anna Schaller**  
Publizistin

### **Schnupperkurse an der «Women Sport Evasion»**

Nutzen Sie die Gelegenheit, die Pilates-Methode anlässlich der «Women Sport Evasion» in Lausanne am 27. und 28. Juni 2009 näher kennenzulernen (siehe auch Seite 3 und 24). An beiden Tagen stehen Schnupperkurse auf dem Programm, die von erfahrenen Pilates-Trainerinnen geleitet werden.



### **Pilates: Was bezahlt Visana?**

Visana-Versicherte mit den Zusatzversicherungen Ambulant, Basic oder Managed Care Ambulant können für Pilates-Kurse die Wellness-Schecks nutzen. Der Scheck Nr. 3 im Wert von 50 Franken kann u.a. für den Besuch von Pilates-Kursen eingesetzt werden, wenn diese mindestens acht Lektionen umfassen. Den Scheck finden Sie im «VisanaFORUM» 3/08, das elektronisch auch unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) abrufbar ist.

# Diabetes lässt sich vermeiden

**Mit einem aktiven Lebensstil Diabetes vorbeugen.** Diabetes Typ 2, die sogenannte «Zuckerkrankheit», lässt sich mit ausgewogener Ernährung und ausreichender Bewegung vermeiden – auch wenn man genetisch vorbelastet ist.

In der Schweiz sind rund eine Viertelmillion Menschen an Diabetes erkrankt, und die Zahl nimmt rasch zu. Von der oft als Altersdiabetes bezeichneten Krankheit sind zunehmend auch Kinder und Jugendliche betroffen. Das Risiko, an Diabetes Typ 2 zu erkranken, steigt, wenn in der Familie bereits eine Erkrankung vorliegt. Das Risiko, dass das Kind eines an Diabetes Typ 2 erkrankten Elternteils die Krankheit später auch bekommen wird, beträgt ca. 30 Prozent. Haben beide Elternteile Diabetes, verdoppelt sich die statistische Wahrscheinlichkeit sogar.

## Schuld sind nicht die Gene allein

Im Vergleich zum Diabetes Typ 1, bei welchem die insulinproduzierenden Zellen, die den Blutzucker regulieren, vom Immunsystem des Körpers zerstört werden, spielen beim Typ 2 nebst der Veranlagung aber noch eine Vielzahl weiterer Faktoren eine tragende Rolle. Übergewicht, Bewegungsmangel oder eine unausgewogene Ernährung sind typische Faktoren, die für Diabetes Typ 2 verantwortlich sind – fast 90 Prozent der Betroffenen sind zum Zeitpunkt der Diagnose übergewichtig.

## Vorbeugen, um gesund zu bleiben

Besonders das im Innern des Bauches eingelagerte Fett gilt als grosser Risikofaktor. Studien zeigen, dass bereits eine Reduktion des Übergewichts um sieben Prozent das Diabetesrisiko um die Hälfte verringert. Es lohnt sich also

auch für jemanden, der erblich vorbelastet ist, sich ausreichend zu bewegen und ausgewogen zu ernähren, um dieser Krankheit aktiv vorzubeugen.

Typ-2-Diabetes entwickelt sich in der Regel schleichend ohne Krankheitssymptome über Jahre hinweg. Wird Diabetes jedoch früh erkannt, sind die Therapiechancen gut – bei 60 Prozent der Personen mit einem Diabetes-Vorstadium lässt sich mit einer Umstellung der Essgewohnheiten und mehr körperlicher Bewegung die Blutzuckerspiegel-Regulation wieder normalisieren.

**Urs Schmid**

**Unternehmenskommunikation**

## action d – Diabetes aktiv vorbeugen

action d ist ein nationales Projekt, das sich seit 2001 unter der Trägerschaft von Krankenversicherungen, darunter Visana, und Gesundheitsförderung Schweiz gezielt der Diabetes-Prävention widmet.

Auf der Internetseite [www.actiond.ch](http://www.actiond.ch) finden Sie unter anderem Tipps, Rezepte und einen kurzen Test, mit dem Sie Ihr Diabetes-Risiko einschätzen können. Im Frühling 2009 wird action d diverse Diabetes-Kurse anbieten, auf die wir auch im «VisanaFORUM» hinweisen werden.

# Stärken Sie Ihr Rückgrat

**Seminare zur Stärkung der Rückenmuskulatur.** Die meisten Menschen leiden einmal unter Rückenschmerzen. Im Frühlingsseminar «Starker Rücken» lernen Sie, Ihren Rücken gezielt zu stärken und Schwachstellen zu stabilisieren. Dieses Seminar bildet den Auftakt der «Visana vitness»-Seminarreihe.

Rückenschmerzen entstehen meist durch eine Fehllhaltung der Wirbelsäule, Bewegungsarmut, einseitige Belastung oder Stress.

## Vielseitige Ursachen

Rückenschmerzen gehören zum normalen Alltag des Menschen, und trotz allen technischen Hilfsmitteln und abnehmender körperlicher Belastung bei der Arbeit leiden wir nicht weniger unter ihnen als früher. Unser Körper ist von Natur aus nicht geschaffen für unser bewegungsarmes Zeitalter mit Autos, monotonem Sitzen in Bürostühlen, Liften, Rolltreppen und all den anderen Annehmlichkeiten der modernen Zivilisation.

Eine Fehllhaltung, die zur Gewohnheit geworden ist, fehlerhafte Bewegungen und Bewegungsmangel haben einen

Haltungsverfall zur Folge, der zu Rückenschmerzen führen kann. Doch Sie können etwas dagegen tun: Korrekte Einstellung von Stuhl und Pult am Arbeitsplatz, richtiges Heben und Tragen, aber auch die genügende Dosis Muskeltraining sind eine gute Investition in die Zukunft. Dies und mehr lernen Sie im «Visana vitness»-Abendseminar «Starker Rücken».

Weitere Informationen zum Seminar finden Sie im Visana-Club-Prospekt in der Heftmitte.

**Doro Engels**

**Marketing Privatkunden**

## Anmeldetalon

Ich melde mich/uns für das Seminar «Starker Rücken» in \_\_\_\_\_ (bitte Ort eintragen) an:

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

Telefon \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Begleitperson:

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

Telefon \_\_\_\_\_

Einsenden an «Visana vitness», Postfach 304, 3250 Lyss. Sie können sich auch telefonisch (Tel. 032 387 00 62), per Fax (032 387 00 69) oder via E-Mail an [visana-vitness@motio.ch](mailto:visana-vitness@motio.ch) für das Seminar anmelden, wo Sie auch weitere Informationen erhalten.

Am Seminar «Starker Rücken» erhalten Sie wichtige Tipps und Hintergrundinformationen und lernen Übungen zur Linderung oder Vermeidung von Rückenbeschwerden:

- Entstehung und Ursachen von Rückenbeschwerden
- Korrektes Einstellen von Stuhl, Arbeitstisch, Bildschirm
- Einsatz von Sitzhilfen und Sitzalternativen
- Funktionsgymnastische Übungen zur Vorbeugung und Linderung von Beschwerden
- Rückenschonendes Verhalten im Alltag
- Erlernen von einfachen Entspannungstechniken

Bellinzona: 14. April 2009 Luzern: 7. April 2009

Bern: 17. März 2009 Winterthur: 28. April 2009

Chur: 21. April 2009 Zürich: 24. März 2009

Lausanne: 31. März 2009

Die Seminare dauern von 18.00 Uhr bis 20.30 Uhr und kosten 120 Franken, die Begleitperson (max. 1) bezahlt nur 90 Franken.

# Spot

## Überweisen Sie Ihre Zahlungen bargeldlos

Wenn Sie Ihre Rechnungen für Prämien oder Kostenbeteiligungen am Postschalter einbezahlen, erhält Visana nicht den vollen Betrag vergütet, da PostFinance eine Gebühr zu Lasten des Empfängers erhebt. Bei Zahlungen zwischen 100 und 1000 Franken beträgt diese beispielsweise Fr. 1.75 pro Zahlung.

Diese Kosten verteuern die Prämien und könnten leicht eingespart werden. Die Überweisung mit Post- oder Bankzahlungsauftrag oder über Internet ist kostenlos und erspart Ihnen erst noch den Gang zur Post und das Anstehen am Schalter. Sie müssen dazu lediglich ein gelbes Konto bei PostFinance oder ein Bankkonto besitzen.

Noch bequemer sind die automatischen Zahlungsverfahren, LSV der Banken bzw. Debit Direct von PostFinance. Mit diesen brauchen Sie sich nie mehr um Zahlungsaufträge und Termine zu kümmern. Nähere Informationen sowie das Formular für die Belastungsermächtigung erhalten Sie bei Ihrer Visana-Geschäftsstelle oder unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

### 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.

Bei Fragen zu Formularen 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 Visana Assistance während 24 Stunden an 7 Tagen: Telefon +41 22 819 44 11. Sie finden diese Nummer auch auf Ihrer Versicherungskarte.

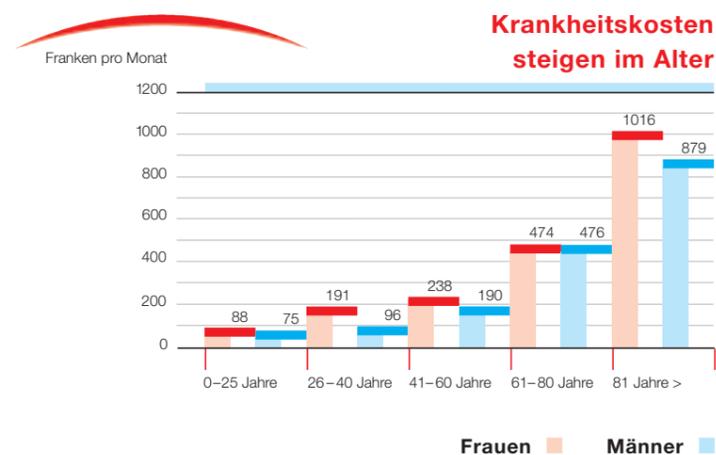
#### Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

Wenn Sie Schadenersatzansprüche beim Gesundheitsrechtsschutz geltend machen wollen, wenden Sie sich bitte an: 062 836 00 70.

#### 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



Die Kosten zulasten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) pro Versicherten und Monat nehmen mit steigendem Alter zu. Dies zeigen die für verschiedene Altersgruppen für 2007 erhobenen Zahlen der letzten verfügbaren Daten. Durch die Einheitsprämie spielt die Solidarität zwischen Gesunden und Kranken sowie zwischen Jungen und Alten. (Quelle: Gemeinsame Einrichtung KVG)

## Wettbewerbs- gewinner VisanaFORUM 3/08 und 4/08

Die folgenden Visana-Kundinnen und -Kunden haben an den Wettbewerben in den beiden letzten «Visana-FORUM» teilgenommen und hatten Glück: Sie haben einen Fatboy, ein Relaxkissen oder eine Ballonfahrt im MediService-Heissluftballon gewonnen. Das Interesse am Ballonfahrt-Wettbewerb schlug alles bisher Dagewesene, die Mailbox und die Sammelboxen für die Teilnahmekarten quollen restlos über.

#### Fatboy:

Clément Birklé, Neuchâtel  
Fritz Zürcher, Selzach  
Susanne Kobi, Rubigen

#### Entspannungskissen:

Hans Ueltschi, Zweisimmen  
Hanni Holzer, Ostermündigen  
Rosmarie Ramseier, Schüpbach  
Lis Stüdeli, Bettlach  
Christa Keller, Basel  
Jonas Fankhauser, Bern  
Ana Karla, Treycovagnes  
Julien Wisard, Lausanne  
Caroline Jacquod, Bramois  
Tamara Hänggi, Wetzikon  
Rita Zolla, Lugano  
Monika Aeschlimann, Basel  
Peter Steiner, Wintertur  
Alex Shreif, Erlenbach  
Daniel Leuenberger, Safenwil  
Chloe Müller, Bern  
Lisa Schmid, Grenchen

#### Ballonfahrt

Hans Kuhnert, Stettlen  
Fabienne Biedermann, Langenthal  
Beat Zimmermann, Stregelbach

## Häufig gestellte Frage

### Was bedeuten die schwarz-weissen Pixel-Codes auf den Leistungsabrechnungen?

Wenn Sie eine Leistungsabrechnung erhalten, sind Ihnen womöglich die beiden Pixel-Codes unten auf dem Brief und rechts neben der Adresse aufgefallen. Diese Pixel-Codes enthalten Informationen, die zum Drucken und Verpacken der Leistungsabrechnungen benötigt werden. Ausser der Versichertennummer der Empfänger sind keine persönlichen Daten gespeichert.

Hans Muster  
Beispielstrasse 1, 7000 Chur



#### Der Barcode rechts von der Adresse beinhaltet:

- Versichertennummer des Empfängers
- Postkundennummer von Visana (für Retouren)
- Versandart (A-, B-Post)
- Versandtyp (Einschreiben, Persönlich)
- Kontrollcode für die Verpackungsmaschine (ob jedes Kuvert, für das ein Druckauftrag vorliegt, auch wirklich gedruckt wurde)



000000045000001  
00000000 001/003

Der Barcode unten links auf dem Brief enthält neben der Versichertennummer des Empfängers ausschliesslich Informationen für die Druck- und Verpackungssteuerung, beispielsweise die Seitenzahl, ob ein Einzahlungsschein oder Beilagen dazukommen oder auf welche Seite gefalzt werden muss.

# «Anreize müssen für Versicherte und Ärzte grösser werden»

**Im Gesundheitswesen könnte viel mehr gespart werden. Dieser Ansicht ist Professor Peter Zweifel von der Universität Zürich. Voraussetzung ist, dass die Anreize für die Versicherten und Ärzte grösser werden.**

Seit über zehn Jahren gibt es in der Schweiz Managed-Care-Modelle, bei welchen sich die Versicherten verpflichten, immer zuerst zum gleichen Arzt zu gehen. Dafür erhalten sie einen Prämienrabatt. In unserem Gespräch ist Peter Zweifel überzeugt, dass mit höherem Rabatt die Modelle mehr Erfolg hätten.

## **VisanaFORUM: Professor Peter Zweifel, Ihr Fazit zu Managed Care?**

Peter Zweifel: Das Ziel, Kosten zu sparen, wurde erreicht. Die Zahl der Versicherten in Managed-Care-Modellen ist aber noch immer klein.

## **Warum?**

Der Bund hat den Rabatt, den die Versicherten mit Managed Care erhalten, zu tief angesetzt. Gleichzeitig denkt man in Bern darüber nach, wie man Managed Care fördern könnte. Es ist, wie wenn der Bund Auto fährt, indem der eine Fuss auf dem Gas und der andere auf der Bremse ist.

## **Was ist zu tun?**

Der Gesetzgeber soll die Rabatthöhe den Krankenversicherern überlassen. Liegt der Rabatt bei 35 Prozent, entscheiden sich mehr Leute für Managed Care...

## **...und nehmen Einschränkungen in Kauf?**

Ja, beispielsweise in der Arztwahl. Bin ich zu Einschränkungen bereit, zahle ich weniger. Wenn nicht, zahle ich mehr. Überlassen wir die Wahl dem Einzelnen.

## **Sprengt ein höherer Rabatt die Solidarität?**

Die Prämien spiegeln heute nicht die effektiven Kosten wider. Die Krankenversicherer sollten die Prämien nach dem individuellen Risiko festlegen können. Es verarmt niemand, weil er ein schlechtes Risiko ist. Wer nicht bezahlen

## **Bewegung mit Spass**

«Regelmässige Bewegung» ist das Rezept von Professor Zweifel für die eigene Gesundheit. Es komme nicht darauf an, was man mache, entscheidend sei, «dass man es täglich und mit Spass macht». Peter Zweifel ist oft mit dem Velo unterwegs, was auch den Vorteil habe, «das Adrenalin wegzubringen». Daneben schätzt er Langlaufen und Skifahren und im Sommer Bergwandern und Segeln – «sofern es die Zeit zulässt».



kann, erhält Prämienverbilligungen. Es reguliert auch niemand den ganzen Textilmarkt, nur weil jeder ein T-Shirt braucht.

## **Wo liegt die Stärke von Managed Care?**

Der Arzt hat eine Budgetverantwortung. Er bietet nicht die maximale, sondern die notwendige Betreuung. Die Führung des Patienten ist effizienter. Beides spart Kosten.

## **Zum Beispiel?**

Ärzte in Netzwerken vermeiden unnötige Hospitalisierungen. Ein durchschnittlicher Spitalaufenthalt kostet 10 000 Franken. Wenn ein Arzt nur drei Patienten weniger ins Spital schickt, spart dies 30 000 Franken.

## **Schmälert Managed Care die Qualität?**

Eine günstigere Behandlungsmethode heisst nicht, dass diese schlechter ist. Für den Kunden fallen

teure Doppel- und Mehrfachuntersuchungen weg, und der Arzt kennt die Patientendossiers à fond.

## **Warum sind viele Ärzte zurückhaltend?**

Nur wenige Ärzte wären bereit, Budgetverantwortung zu übernehmen. Heute fehlen die Anreize. Das geltende System ist für viele Ärzte zu bequem.

## **Wie lässt sich dies ändern?**

Wenn der Kostendruck gross genug ist und die Tarife für einzelne Behandlungen sinken. Und wenn das Gesetz fällt, dass Leistungen nur im Inland eingekauft werden dürfen. Konkurrenz aus dem Ausland korrigiert, bei Ärzten, Spitälern und Medikamenten. Eine Rehabilitation in Portugal ist gleich gut wie hier, aber preiswerter. Und das Klima ist erst noch angenehmer.

## **Interview:**

**Christian Beusch**

**Leiter Unternehmenskommunikation**

## **Auch Ärzte verhalten sich ökonomisch**

Professor Peter Zweifel plädiert in seiner Lehr- und Forschungstätigkeit für eine konsequentere ökonomische Ausrichtung des Schweizer Gesundheitswesens. Seine Habilitation, welche belegt, dass sich auch Ärzte primär wirtschaftlich verhalten, sorgte ebenso für Aufruhr wie seine Voraussagen zu Managed Care und HMO als Zukunftsmodell. Seine Prognosen, die anfänglich kritisiert wurden, sind später weitgehend eingetroffen. Zweifel arbeitet am Sozialökonomischen Institut der Universität Zürich.

## **Bessere Koordination zu tieferen Kosten**

Managed-Care-Modelle sind Ärztenetze, Hausarztmodelle und Gruppenpraxen (HMO). Sie haben zum Ziel, die Gesundheitsversorgung von einer Hand zu steuern – «zu managen». Der Patient geht dabei immer zuerst zum gleichen Arzt, welcher als sogenannter Gatekeeper über die weitere Versorgung entscheidet. Dies spart Kosten, was in Form eines Prämienrabatts an die Versicherten weitergegeben wird.