

Unfallversicherung: Versicherungsschutz online verlängern

DIGITALISIERUNG

DER ABREDEVERSICHERUNG

Zahlreiche Arbeitnehmende schätzen die Möglichkeit, einen längeren unbezahlten Urlaub zu beziehen. Andere nutzen einen Stellenwechsel für eine mehrmonatige Auszeit. Dabei bietet der Abschluss einer Abredeversicherung die passende Lösung, um weiterhin von den Leistungen der obligatorischen Unfallversicherung (UVG) zu profitieren.

Visana setzt im Bereich Abredeversicherung seit dem 1. Januar 2017 auf den Online-Abschluss. Damit gestalten sich die Prozesse und Abläufe für alle Beteiligten einfacher und bequemer. Arbeitnehmer können künftig bei Visana mit wenigen Klicks den gewünschten Versicherungsschutz über das entsprechende Webformular auf www.visana.ch/firmenkunden > Menu für Firmenkunden > Abredeversicherung beantragen und gleich online bezahlen (die bisher verwendeten Einzahlungsscheine werden nicht mehr eingesetzt). Voraussetzung dafür ist, dass der Arbeitgeber über eine gültige obligatorische Unfallversicherung gemäss UVG bei Visana verfügt.

Daniel Zeindler
Abteilungsleiter Kompetenzzentrum

Nützlich beim Stellenwechsel

Mit einer Abredeversicherung können Arbeitnehmende, die während mindestens acht Stunden pro Woche beschäftigt sind, die gesetzlich vorgeschriebene Nichtberufsunfallversicherung um maximal sechs Monate verlängern. Dies ist zum Beispiel bei unbezahlten Ferien oder einem Stellenwechsel ein Bedürfnis, da die Versicherungsdeckung beim bisherigen Arbeitgeber automatisch 31 Tage nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses endet.

Online-Leserumfrage – Ihre Meinung interessiert uns

Helfen Sie mit, die «Visana business News» weiterzuentwickeln. Nehmen Sie sich fünf Minuten Zeit, und füllen Sie unsere Online-Leserumfrage aus. Mit etwas Glück gewinnen Sie eine von 20 Freshboxen mit vitaminreichen Früchten. Welche Rubriken lesen Sie in den «Visana business News» regelmässig, welche Themen kommen Ihrer Meinung nach zu kurz, gefällt Ihnen das Layout? Ihre Antworten und Kommentare interessieren uns, denn wir möchten unser Firmenkundenmagazin noch lesenswerter für Sie gestalten.

Sagen Sie uns Ihre Meinung • Das Ausfüllen der Online-Umfrage dauert nur fünf Minuten. Teilen Sie uns mit, was Ihnen an unserem Firmenkundenmagazin gefällt und wo Sie Verbesserungsbedarf sehen. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen und werden diese in die Weiterentwicklung der «Visana business News» einfließen lassen.

Gewinnen Sie eine Freshbox • Unter allen Teilnehmenden der Online-Umfrage verlosen wir 20 Freshboxen (www.freshbox.ch) mit vitaminreichem Obst. Teilnahmeschluss: 30. Juni 2017.

So nehmen Sie teil • Zur Startseite der Umfrage gelangen Sie wie folgt: Geben Sie die Internetadresse www.visana.ch/umfrage2017 ein, gehen Sie auf www.visana.ch/firmenkunden und klicken dort auf die Kachel «Umfrage Visana business News» oder scannen Sie den nebenstehenden QR-Code mit einer passenden App auf Ihrem Smartphone. Vielen Dank.



Kundenportrait

FlowerPower: Premium-Anbieter im Fitnessbereich

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz

Unfallprävention

«Stop Risk Day Bergsport» in Engelberg

Visana business News

Firmenkundenmagazin 2/2017

visana
Rundum gut betreut.

EDITORIAL



INHALT

FlowerPower: Konzept und Lage sind entscheidend 3

Änderungen beim Unfallversicherungsgesetz (UVG) 6

Visana-Mitarbeiterin im Fokus 8

BGM-Spezial: Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz 10

Gratis an den «Stop Risk Day Bergsport» 11

Leserumfrage: Gewinnen Sie eine Freshbox 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Bald ist das erste Halbjahr vorbei. Lassen Sie mich gleichwohl nochmals einen Blick auf das Jahr 2016 werfen. Trotz eines herausfordernden Marktumfelds schaut die Visana-Gruppe erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Dies schliesst auch den Firmenkundenbereich ein. Hier haben wir unseren Fokus noch stärker auf bestmögliche Servicequalität und kompetente Betreuung gelegt, um Ihnen echte Mehrwerte zu bieten. Falls Sie sich für die detaillierten Visana-Zahlen interessieren, finden Sie diese in unserem Geschäftsbericht. Sie können ihn entweder online auf reports.visana.ch lesen oder ein Exemplar mit der auf der Rückseite angehefteten Geschäftsantwortkarte bestellen.

Wie halten Sie es mit Wandern und Klettern? Fühlen Sie sich auf dem Gipfel oder im Klettersteig jederzeit auf der sicheren Seite, oder haben Sie schon Situationen erlebt, in denen es kritisch wurde? Gerne empfehle ich Ihnen unseren «Stop Risk Day Bergsport» am 1. September 2017 in der Region Engelberg. Erleben Sie zusammen mit erfahrenen Bergführern einen spannenden Tag in Sachen Unfallprävention im Bergsport – praktisch und hautnah. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 11.

Ganz unter uns: Wie finden Sie eigentlich unser Firmenkundenmagazin «Visana business News»? Gefallen Ihnen Inhalt und Layout? Oder vermischen Sie gewisse Themen? Dann investieren Sie fünf Minuten Ihrer kostbaren Zeit und nehmen auf www.visana.ch/umfrage2017 an unserer Leserumfrage teil. Sagen Sie uns Ihre Meinung. Mit etwas Glück gewinnen Sie eine von 20 vitaminreichen Freshboxen. Auf Seite 12 lesen Sie mehr dazu.



Ich wünsche Ihnen einen hoffentlich sonnigen Sommer und freue mich auf viele spannende Begegnungen.

Patrizio Bühlmann
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden



Folgen Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/Visana2



Impressum

«Visana business News» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Firmenkunden. • Redaktion: Stephan Fischer, Karin Roggli • Adresse: Visana business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-Mail: business@visana.ch • Gestaltung: Natalie Fomasi, Elgg • Titelbild: Mauro Mellone • Druck: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana.ch/firmenkunden www.facebook.com/Visana2



Etwa jeder Achte in der Schweiz zählt «Fitness» zu seinen Hobbys. Die meisten besitzen ein Abonnement eines Fitnesscenters und schwitzen dort mehr oder minder regelmässig an den Maschinen und Gewichten oder in den angesagtesten Group-Fitness-Kursen. FlowerPower gehört zu den Premium-Anbietern in diesem immer stärker umkämpften Markt.

Die Pionier-Fitnessstudios der ersten Stunde, wo muskelbeackte Bodybuilder und Freizeitsportler oft stundenlang unter der Last der Hanteln ächzen und an ihrem Bizeps und Brustmuskel feilen, sind stark gefordert. Die Mitbewerber in Form von kleineren und grösseren Ketten konkurrieren emsig um Marktanteile, und sie bieten meist deutlich mehr als das klassische Sortiment an Maschinen und Gewichten. So wie FlowerPower, das in der Region Bern/Solothurn/Aargau mit seinen Kombiangeboten aus Fitness, Wellness und Ernährung zu den führenden Anbietern gehört.

Konkurrenzkampf in vollem Gang

Je nach Studie besitzen zwischen 10 und 15 Prozent der Schweizer Wohnbevölkerung ein Fitnessabo, also zwischen 850 000

und 1,25 Millionen Personen. «Ein grosser und wachsender Markt, aber auch ein hart umkämpfter», sagt Helko Roth, Leiter Marketing und Business Development Freizeit bei der Genossenschaft Migros Aare, der Besitzerin der zwölf FlowerPower Fitness- und Wellnesscenter. Billiganbieter mit weniger Dienstleistungen, neue einheimische Unternehmen sowie ausländische Ketten würden den hiesigen Konkurrenzkampf weiter verstärken.

«Die Folge davon sind eine Professionalisierung und eine Polarisierung im Markt – eine typische Evolution von Märkten», erklärt Helko Roth. «Das Wachstum im Fitnessmarkt findet nicht in der Breite statt, sondern vor allem an den Polen. Mit anderen Worten: im hohen Preissegment, wo wir uns mit FlowerPower positionieren, sowie im günstigsten Preissegment, wo Billigan-

bieter mit Jahresgebühren von unter 500 Franken locken», so der Marketingfachmann weiter. Dieses Pol-Wachstum gehe in der Regel zulasten der Einzelunternehmen, der häufig weniger klar positionierten Fitnessstudios.

Erfolg nur mit Toplage

Wer heute in der Fitnessbranche Erfolg haben will, benötigt zwei Dinge: eine klare Positionierung und eine Toplage. Einkaufszentren sowie Lokalitäten an den grossen Einfahrts- und Ausfahrtsstrassen gehören zu den bevorzugten Standorten der FlowerPower-Anlagen. «Shoppingcenter müssen sich umorientieren, weil sich das Einkaufsverhalten der Kunden infolge des gestiegenen Onlinehandels spürbar verändert hat. Die entscheidende Frage für die Betreiber heisst: Wie bringen wir wieder mehr Frequenz ins Shoppingcenter? Hier bietet sich mit den Fitnesscentern als neuen Mietern ein Weg an, der beiden Partnern nützt», sagt Helko Roth.

Nicht in einem Einkaufszentrum, dafür mitten in der Stadt Bern wird Ende Jahr die dreizehnte FlowerPower-Anlage eingeweiht. Mit einer Fläche von rund 2000 Quadratmetern wird sie die bislang grösste sein: ein klassischer Flagship-Store an bester

FlowerPower

Ende Jahr eröffnet FlowerPower in der Innenstadt von Bern das 13. Fitness- und Wellnesscenter. Als Premium-Anbieter gehören Toplagen an stark frequentierten Orten wie Einkaufszentren zur Strategie des 2005 in Bözingen bei Biel gegründeten Unternehmens. Die beiden Gründer Jochen Müller und Boris Caminada verkauften ihr Konzept – die Kombination von Bewegung, Entspannung und Ernährung zu einem ganzheitlichen Fitness- und Wellnessangebot – und ihr Unternehmen bereits ein Jahr später an die Genossenschaft Migros Aare (Kantone Aargau, Bern und Solothurn) und übernahmen im Direktionsbereich Freizeit leitende Funktionen. Mit Ausnahme des Centers in Marin-Epagnier am Neuenburgersee liegen alle Standorte innerhalb des Einzugsgebiets der Genossenschaft Migros Aare. FlowerPower hat derzeit rund 16 500 Mitglieder und beschäftigt knapp 550 Mitarbeitende.

www.flowerpower.ch

FLOWERPOWER
FINEST FITNESS & WELLNESS

Zentrumslage. «Es wird für uns aber zusehends schwieriger, solche geeignete Standorte an Toplagen zu finden, welche die Voraussetzungen mitbringen, die wir benötigen», erklärt Roth auf künftige Expansionspläne von FlowerPower angesprochen. Ein Wachstum über die geografischen Grenzen des Genossenschaftsgebietes der Migros Aare hinaus sei zwar möglich und mit dem Standort im neuenburgischen Marin-Epagnier bereits einmal realisiert worden. Jedoch liegt der Fokus von FlowerPower eindeutig auf den Kantonen Aargau, Bern und Solothurn.

Exklusives bieten

Im Wettbewerb um die Gunst der Fitnessstrebenden positioniert sich FlowerPower im oberen Preissegment. Dort kann nur erfolgreich sein, wer über ein gutes Konzept verfügt, das sich von der Konkurrenz abhebt und den Kundinnen und Kunden – Frauen sind bei FlowerPower in der Überzahl – einen spürbaren Mehrwert bietet. «Als Premium-Anbieter offerieren wir exklusive Leistungen in den Bereichen Fitness, Wellness und Ernährung. So überzeugen wir unsere Kunden, für diese Mehrwerte entsprechend etwas mehr zu bezahlen», sagt Helko Roth.

Im Wellnessbereich reiche es nicht mehr aus, «nur» verschiedene Saunas anzubieten. Heute müsse man den Leuten beispielsweise Aufgusserevents mit ausgebildeten Zeremonienmeistern bieten. Beliebt seien auch die 30-minütigen Kochkurse über Mittag, die gegen eine kleine Unkostenbeteiligung von zehn Franken besucht werden können. Die Betreuung durch topausgebildete Trainer im Fitnessbereich mittels individueller Trainingsplanung, regelmässiger Standortbestimmung und Trainingskontrolle ist ein Muss, das von den Kunden stark nachgefragt werde. Kinderbetreuung sowie ein attraktives Group-Fitness-Angebot mit den neusten Trendkursen gehören selbstredend zur Grundausstattung bei FlowerPower.

Der moderne Treffpunkt

Gerade bei den Gruppenaktivitäten spiele der Wunsch, sich mit Gleichgesinnten zu bewegen, eine besonders wichtige Rolle, erklärt Helko Roth. Diese Aussage steht etwas im Gegensatz zur landläufigen Meinung, Fitnesscenter seien Orte, wo jeder bloss sein Training in der anonymen Masse abspule und dann wieder verschwinde. Beides sei möglich, meint Roth. Gerade in den Group-Fitness-Kursen oder beim gemeinsamen Kochen komme man schnell ins Gespräch und lerne so neue Leute kennen.

«Wir sind so etwas wie ein moderner Verein», so Helko Roth. Gerade in den urbanen Gebieten, wo klassische Sportvereine eher Mühe bekundeten, mauserten sich Fitnesscenter immer mehr zu beliebten Treffpunkten. Als Folge der veränderten, flexiblen Arbeitszeiten haben sich auch die Freizeitbedürfnisse der Leute



«Wir wollen spürbare Mehrwerte in unseren Fitness- und Wellnesscenter bieten», sagt Helko Roth, Leiter Marketing bei FlowerPower.

gewandelt. Im Fitnesscenter ist man nicht an fixe Trainingszeiten gebunden, sondern kann kommen und gehen, wann man will – unter der Woche bereits ab 6 Uhr morgens bis 22 Uhr abends.

Gemeinsames Ziel: Gesundheit

Dass viele Krankenversicherer – so wie Visana – den Kauf eines Fitnessabos durch Beiträge aus den Zusatzversicherungen finanziell unterstützen, zeigt für Helko Roth, dass beide Parteien am selben Strick ziehen. «Es ist extrem wichtig, dass es hier eine Zusammenarbeit gibt, da wir alle dasselbe Ziel verfolgen: Wir wollen, dass die Leute gesund sind.» Das Thema Gesundheit als Konsequenz eines aktiven Lebensstils hat in breiten Bevölkerungsschichten klar an Bedeutung gewonnen.

Damit seien aber auch die Ansprüche der (potentiellen) Kunden im Fitnesscenter gestiegen. «Neben den persönlichen Zielsetzungen und Wünschen ist der erste Eindruck sehr wichtig bei der Wahl eines passenden Trainingscenters», sagt Helko Roth. Tür aufmachen, reinschauen, spüren, das gehe ganz schnell, so sein Tipp. Dann folge der Abgleich hinsichtlich der persönlichen Ziele und Leistungen des Anbieters.

Wer mehr als nur ein paar Geräte und Hanteln sucht, sondern ein ganzheitliches Angebot, das Bewegung, Entspannung und Ernährung vereint, nimmt vielleicht einmal einen Augenschein im nächsten FlowerPower-Fitness- und Wellnesscenter.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

Wellness-Scheck «Fitness»

Wenn Sie als Privatperson über eine der Zusatzversicherungen Ambulant, Basic, Basic Flex oder Managed Care Ambulant bei Visana verfügen, erhalten sie jährlich drei Wellness-Schecks im Gesamtwert von 350 Franken. Den Wellness-Scheck «Fitness» können Sie für ein Abonnement in einem Fitnesscenter einlösen. Sie erhalten maximal 200 Franken für ein Jahresabonnement respektive 100 Franken für ein Halbjahresabonnement. Mehr zu den Wellness-Schecks von Visana erfahren Sie auf www.visana.ch/wellness-schecks.





Foto: Alfonso Smith

Revision des Unfallversicherungsgesetzes

DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN IM ÜBERBLICK

Am 1. Januar 2017 sind das revidierte Unfallversicherungsgesetz (UVG) und die dazugehörige Verordnung über die Unfallversicherung (UVV) in Kraft getreten. Diese enthalten sowohl Neuerungen in der Organisation, bei der Finanzierung und den Leistungen der Unfallversicherung als auch Anpassungen bei der Organisation und den Nebentätigkeiten der Suva.

Während sich die Gesetzgebung bei anderen Sozialversicherungsbereichen in den letzten Jahrzehnten stark wandelte, erfuhr das UVG seit seiner Einführung im Jahr 1983 keine tiefgreifenden Änderungen. Eine Revision, die 2006 in Angriff genommen wurde, ist nun abgeschlossen. Nachfolgend zeigen wir Ihnen die wichtigsten Änderungen, die per 1. Januar 2017 in Kraft getreten sind.

Versicherungsbeginn neu definiert

Bisher war der effektive Arbeitsbeginn für den Versicherungsbeginn massgebend. Beginnt das Arbeitsverhältnis an einem Tag, an dem im Betrieb nicht gearbeitet wird (Sonntag oder Feiertag) oder mit Ferien, kann das zu Deckungslücken führen. Neu beginnt die Versicherung am Tag, an dem das Arbeitsverhältnis anfängt oder erstmals Lohnanspruch besteht.

31 Tage Nachdeckung

Liegt zwischen Beendigung des alten und der Aufnahme des neuen Arbeitsverhältnisses ein Monat, kann es zu Deckungslücken kommen. Die bisherige Frist wurde deshalb von 30 Tagen auf 31 Tage verlängert. Diese Frist gilt auch für Arbeitslose.

Abredeversicherung

Die Nichtberufsunfallversicherung (NBU) kann weiterhin durch eine Abredeversicherung verlängert werden. Neu wird die Verlängerungsdauer aber nicht mehr in Tagen, sondern in Monaten ausgedrückt. Eine Abredeversicherung ist für maximal sechs Monate möglich.

Unfallversicherung für Arbeitslose

Die Unfallversicherung für Arbeitslose ist in der Verordnung über die Unfallversicherung von arbeitslosen Personen (UVAL) geregelt. Diese wurde ins UVG integriert und stellt neu einen vollwertigen Zweig der obligatorischen Unfallversicherung dar.

Unfallähnliche Körperschädigungen

Alle Körperschädigungen, die wie ein Unfall behandelt werden, sind neu im UVG aufgezählt. Der Unfallversicherer kann sich aber von seiner Leistungspflicht befreien, indem er den Nachweis erbringt, dass die Körperschädigung vorwiegend auf Abnutzung oder Erkrankung zurückzuführen ist.

Pflegeleistungen und Kostenvergütungen

Die ambulante Behandlung im Spital wurde neu ins UVG aufgenommen. Zudem werden neu auch die Hilfe und die Pflege zu Hause von der Versicherung übernommen, ohne dass Versicherte sich an den Kosten beteiligen müssen.

Kürzung der Invalidenrente

Bisher wurden Invalidenrenten in der obligatorischen Unfallversicherung grundsätzlich unverändert über das Rentenalter hinaus bezahlt, was im Rentenalter zu ungerechtfertigten Vorteilen für Bezügerinnen und Bezüger von UVG-Renten im Vergleich zu Rentnerinnen und Rentnern ohne Anspruch auf UVG-Renten führte. Um eine solche Besserstellung zu vermeiden, werden die UVG-Renten neu umso stärker gekürzt, je näher das Unfallereignis vor dem Rentenalter liegt.

Berechnung der Komplementärrenten

Gleichartige Renten ausländischer Sozialversicherungen werden neu bei der Berechnung der Komplementärrenten vollumfänglich berücksichtigt.

Informationspflicht

Die Arbeitgeber sind verpflichtet, die Informationen über die Möglichkeiten der Versicherungsweiterführung an die Arbeitnehmer weiterzugeben und sie insbesondere über die Möglichkeit der Abredeversicherung zu informieren.

Zuständigkeitsbereich der Suva

Je nach Tätigkeit des Betriebs ist die Suva oder ein anderer Versicherer mit der Unfallversicherung betraut. Das Gesetz führt die Betriebe und Verwaltungen auf, die obligatorisch bei der Suva versichert sind. Dieser Zuständigkeitsbereich wird grundsätzlich beibehalten. Verkaufsbetriebe, die nicht selbst produzieren, sondern Produkte nur bearbeiten, fallen neu jedoch nicht mehr in den Unterstellungsbereich der Suva. Namentlich sind dies Optikerbetriebe, Bijouterie- und Schmuckbetriebe, Sportartikel-

geschäfte (ohne Kanten- und Belagsschleifmaschinen), Radio- und Fernsehgeschäfte (ohne Antennenbau) und Innendekorationsgeschäfte (ohne Bodenleger- und Schreinerarbeiten).

Gesetzliche Verankerung des Kündigungsrechts

Das Kündigungsrecht bei Erhöhung des Nettoprämienatzes oder des Prämienzuschlags für Verwaltungskosten wurde neu ins UVG aufgenommen. Die Arbeitnehmenden haben bei der Wahl des Versicherers ein Mitbestimmungsrecht. Arbeitgeber haben die Mitarbeitenden auch vor einer allfälligen Kündigung zu informieren und zu konsultieren. Weitere Informationen zum UVG finden Sie auf www.bag.admin.ch > Themen > Versicherungen > Unfallversicherung.

Daniel Zeidler

Abteilungsleiter Kompetenzzentrum



Das Unfallversicherungsgesetz wurde per 1. Januar 2017 angepasst.



Visana-Mitarbeiterin im Fokus

«ICH BILDE MICH WEITER»

Nathalie Hildbrand arbeitet als Sachbearbeiterin im Underwriting des Firmenkundengeschäftes. Dort werden unter anderem die individuellen Offerten für die Kunden erstellt. Doch Nathalie Hildbrand möchte beruflich nicht stehen bleiben: Visana unterstützt sie bei ihrer Weiterentwicklung.

Underwriting – was ist das? Diese Frage kennt Nathalie Hildbrand aus ihrem Bekanntenkreis bestens. Bei dieser versicherungsspezifischen Funktion werden Beurteilungen, Einschätzungen und Kalkulationen von Risiken eines Antragsstellers vorgenommen. Die Underwriter berechnen diese Risiken eines Unternehmens aus Sicht von Visana mittels spezieller Software. Zusammen mit den individuellen Bedürfnissen und Anforderungen des Kunden resultiert eine risikogerechte Offerte, die Visana einem Unternehmen anbieten kann. Nathalie Hildbrand arbeitet als Sachbearbeiterin im Underwriting des Firmenkundengeschäftes von Visana und hat ihr Büro am Hauptsitz in Bern.

Beruflich weiterkommen

Als Sachbearbeiterin unterstützt Nathalie Hildbrand zusammen mit zwei Kolleginnen die Underwriter, indem sie ihnen administrative Aufgaben wie etwa Adressmutationen und Kündigungsbestätigungen abnimmt. Nach ihrer kaufmännischen Lehre bei einer Versicherung hatte sie in ihrem Heimatkanton, dem Wallis, bereits ähnliche Positionen inne und kennt von dort die Versicherungsbranche.

Sie möchte als Sachbearbeiterin beruflich nicht stehen bleiben. Visana fördert Weiterbildungsbestrebungen ihrer Mitarbeitenden – so auch bei Nathalie Hildbrand. «Ich befinde mich zurzeit mitten in einer Weiterbildungsphase», erklärt sie die Situation. Nathalie Hildbrand absolviert gerade die zweieinhalbjährige

Weiterbildung im Bereich Privatversicherungen in Richtung Underwriting, die sie im Sommer 2018 mit dem Fachausweis abschliesst. Die Schule besucht sie neben ihrem 100-Prozent-Job bei Visana. «Ich bin froh, dass mir Visana diese persönliche Weiterentwicklung ermöglicht», meint Nathalie Hildbrand.

Theorie und Praxis vereint

Schon heute bereitet sich die Sachbearbeiterin auf eine mögliche künftige Aufgabe als Underwriterin vor, für die sie mit Erlangen des Fachausweises gerüstet wäre. «Aktuell arbeite ich bereits für das Underwriting der Geschäftsstelle Biel – ein spannender Einblick ins Underwriting-Geschäft», freut sich Nathalie Hildbrand. Zudem könne sie so das theoretische Wissen aus der Schule direkt praktisch anwenden. Kleinere Offerten für Unternehmen mit geringer Lohnsumme darf Nathalie Hildbrand bereits selber berechnen und ausstellen. Die Offerten beinhalten alle Versicherungen aus dem Firmenkundengeschäft wie Krankentaggeld-, Unfall- oder Unfallzusatzversicherungen. «Jeder Fall ist anders, es kommen immer wieder neue Herausforderungen und Lösungsansätze auf mich zu.»

Französisch als Plus

Neben der Doppelbelastung mit Schule und Vollzeitstelle schätzt Nathalie Hildbrand die Herausforderung: Obwohl sie nicht bilingue aufwuchs, ist sie im Underwriting-Team der Westschweiz angestellt. Als Walliserin kommt sie aus einem zweisprachigen Kanton. Dazu Nathalie Hildbrand: «Ich schätze es sehr, dass ich Französisch im Alltag anwenden kann und meine Sprachkenntnisse dadurch nicht einrosten. Das ist ein grosses Plus meiner Stelle.»

Die Liebe zu den Walliser Bergen

Nathalie Hildbrand (29) wohnt seit rund eineinhalb Jahren zusammen mit ihrem Freund in Gümligen bei Bern. Sie ist im Wallis aufgewachsen und besucht etwa einmal im Monat ihre Familie und Freunde in der Heimat. Dort verbringt sie ihre Freizeit am liebsten in den Bergen, sei es im Winter beim Skifahren oder im Sommer mit Wandern. Dennoch fühlt sich Nathalie Hildbrand auch an ihrem neuen Wohnort zuhause und schätzt die Nähe zur Stadt Bern und zu ihrem Arbeitsort.

Auch auf ihre Zukunft bei Visana freut sich die sympathische Walliserin: «Ich schätze bei Visana die Firmenkultur mit den guten Weiterbildungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen.» Und Visana profitiert als Arbeitgeber ebenso: Das Underwriting-Team kann laufend auf ihr neu gewonnenes Wissen zurückgreifen. Für Nathalie Hildbrand ein Erfolgsrezept: «Die mir so gebotenen Möglichkeiten nutze ich gerne.»

Melanie Schmid
Unternehmenskommunikation



Foto: Jannasch Abel



BGM-Spezial: Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz

ERFOLGSMODELLE UNSERER

KUNDEN

Foto: Alfonso Smith

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) bei den Mitarbeitenden spürbar machen wird am effektivsten über BGF-Massnahmen erreicht. BGF steht für «Betriebliche Gesundheitsförderung».

In der Ausgabe 1/17 haben wir die Wichtigkeit gesundheitsfördernder Massnahmen angesprochen, um Ergonomie, Bewegungsförderung und psychische Gesundheit anzugehen. Diese gesundheitsfördernden Massnahmen tragen signifikant zur Verbesserung der Gesundheit der Arbeitnehmenden bei.

Beispiele aus der Praxis

Nachfolgend drei BGF-Massnahmen, die Visana-Firmenkunden umgesetzt haben. Wichtig: Diese Massnahmen sind keine Selbstläufer. Im BGM ist es entscheidend, permanent dranzubleiben und regelmässig neue Impulse zu setzen, damit die Wirkung nachhaltig bleibt.

Firma 1: Mitarbeiterausflug im Zeichen der Gesundheit

Die Teilnehmenden befassten sich in Workshops mit folgenden Themen:

- **Belastungen am Arbeitsplatz:** In einer Kurzanalyse wurden Belastungen und deren Ursachen eruiert. Die Ergebnisse wurden dem Unternehmen zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung gestellt.
- **Entspannung:** Die progressive Muskelentspannung nach Jacobson ist eine effiziente und einfach anwendbare Entspannungsmethode. Unter Anleitung lernten die Teilnehmenden, sich körperlich und geistig zu entspannen.
- **Pulsmessung:** Durchführung des Own-Zone-Tests von Polar mit dem Ziel, die richtige Bewegungsintensität zu finden, um Stress gezielt abzubauen.
- **E-Bike-Test:** E-Bike fahren ist eine gute Methode, um sich im Alltag ohne grosse körperliche Belastung zu bewegen und Stress abzubauen.

Firma 2: Check-up als Gesundheitsbeitrag

Als Weihnachtsgeschenk erhielten alle Mitarbeitenden eines KMU einen Gesundheits-Check-up. Damit sollte die individuelle Gesundheitskompetenz gefördert werden. Zudem drückte das Unternehmen so seine grosse Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden aus. Der Check-up war freiwillig, die Gesundheitsdaten wurden absolut vertraulich behandelt. Im Auswertungsgespräch wurde dem Unternehmen aufgezeigt, wo Handlungsbedarf besteht.

Firma 3: Arbeitszufriedenheit bei Mitarbeitenden

Ein KMU führte Anfang 2017 ein Stimmungsbarometer ein, mit dem die Mitarbeiterzufriedenheitsquote täglich via einen «Buzzer» abgefragt wird. Damit steht eine Kennzahl zur Mitarbeiterzufriedenheit zur Verfügung, mit der die Notwendigkeit weiterer Massnahmen überprüft wird.

Ihr Mehrwert mit unserer BGM-Beratungsdienstleistung

In persönlichen Beratungsgesprächen analysieren wir den Ist-Zustand in Ihrem Unternehmen. Wir unterstützen Sie bei der Erreichung Ihrer Gesundheitsziele, indem wir geeignete Massnahmen planen und umsetzen sowie zusammen mit Ihnen deren Zielerreichung überprüfen. Weiterführende Informationen finden Sie auf www.visana.ch/bgm-spezial.

Adrian Gilgen

Spezialist Betriebliches Gesundheitsmanagement



«Stop Risk Day Bergsport» in Engelberg

EINE VORAUSSCHAUENDE

PLANUNG

**VERHINDERT
BERGUNFÄLLE**

Foto: Marie Rubin

Wanderungen und Klettertouren in alpiner Umgebung sind oft atemberaubend, aber auch nicht ganz gefahrlos. Am praxisorientierten Unfallpräventionsevent «Stop Risk Day Bergsport» vom 1. September 2017 in Engelberg werden die Teilnehmenden für mögliche Risiken bei Bergtouren sensibilisiert. Dabei gilt der Planung ein besonderes Augenmerk.

Erfahrene Bergspezialisten verdeutlichen, wieso jeder Bergwanderung und Klettertour eine realistische Planung bezüglich Routenwahl, benötigter Zeit und möglicher Alternativen vorausgehen soll. Die richtige Ausrüstung und das Wissen, was bei einem Notfall zu tun ist, sind weitere zentrale Themen am «Stop Risk Day Bergsport». Für Mitarbeitende von Visana-Firmenkunden stehen 100 Gratisteilnahmen zur Verfügung.

Handlungsbedarf ist vorhanden

Beim Wandern, Bergsteigen und Klettern besteht reichlich Präventionspotential. Die Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) rechnet mit mehr als 20 000 Verletzten pro Jahr. Dabei betrifft der grösste Teil der Unfälle die Altersgruppe von 46 bis 64 Jahren. Am häufigsten sind Stürze mit Verletzungsfolgen an Sprunggelenk, Knie, Handgelenk und Fingern. Jährlich enden rund 80 Abstürze tödlich.

Der «Stop Risk Day Bergsport» bietet die ideale Umgebung, um potentielle Risiken zu analysieren und einzuordnen, vorhandenes Wissen aufzufrischen und die persönliche Bergkompetenz auszubauen. Dabei sind die Teilnehmenden in kleinen Gruppen im Gelände (Bergwanderung oder Klettersteig) unterwegs und werden durch erfahrene Bergführer begleitet und instruiert.

100 Gratisplätze für Schnellanmelder

Engelberg in der Zentralschweiz ist Ausgangspunkt des «Stop Risk Day Bergsport» am 1. September 2017. Für Mitarbeitende von Firmenkunden offeriert Visana 100 Gratisteilnahmen. Darin

inbegriffen sind ein Begrüssungskaffee mit Brötli, eine kleine Zwischenverpflegung sowie die Betreuung durch erfahrene Bergführer. An- und Rückreise müssen selbst organisiert werden, die Mittagsverpflegung im Gelände erfolgt aus dem eigenen Rucksack. Anmeldungen auf www.visana.ch/firmenkunden sind ab sofort möglich und werden nach ihrem Eingang berücksichtigt.

Sandra Bittel

Leiterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

«Stop Risk Days»: Prävention hautnah erleben

Über 500 000 Freizeitunfälle ereignen sich jährlich. Sportaktivitäten in den Bergen – Sommer und Winter – machen einen erheblichen Teil davon aus. Deshalb engagiert sich Visana intensiv in der Unfallprävention. Zum Beispiel, indem sie zusammen mit Fachleuten die praxisorientierten «Stop Risk Days» in den Bereichen Winter-, Lauf- und Bergsport durchführt. Diese sensibilisieren für die Risiken und machen Prävention hautnah erlebbar. Für Mitarbeitende von Visana-Firmenkunden ist die Teilnahme an den «Stop Risk Days» kostenlos. Mehr dazu auf der Website www.visana.ch/firmenkunden > Menü für Firmenkunden > Seminare und Events.