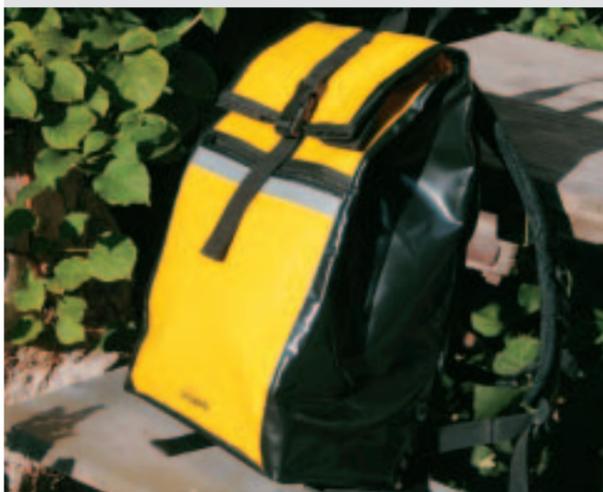


# Wettbewerb

## Gewinnen Sie einen praktischen Kurierrucksack

«VisanaFORUM» verlost 20 Kurierrucksäcke. Gewinnen Sie einen der geräumigen Kurierrucksäcke, wie sie auch die Velokuriere nutzen – perfekt für Schule, Beruf und Freizeit.

Dieser äusserst strapazierfähige und belastbare Kurierrucksack bietet mit seinen breiten, verstellbaren Trägern und dem stabilen Griff besten Tragekomfort. Das geringe Eigengewicht und das besondere Design zeichnen diesen Rucksack aus. Er ist wasserabweisend und abwaschbar.



Dank dem Verschluss mit Spannriemen passt sich der Rucksack der Grösse des Inhalts an und erweist sich als wahres Platzwunder. Er verfügt über praktische Reissverschlussaschen auf der Rück- und Innenseite. Nutzen Sie Ihre Chance und nehmen Sie an der Verlosung teil.

### Wettbewerbstalon

Ich möchte einen Kurierrucksack gewinnen.

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und bis 20. Oktober 2007 einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15.

Oder nehmen Sie im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) am Wettbewerb teil. Viel Glück!

Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



**Prämien 2008**  
Entspannung ist angesagt: Nullrun-  
den bzw. geringe  
Anpassungen

Seite 3

**Wellness-Schecks**  
Profitieren Sie von  
den vielseitigen  
und attraktiven  
Angeboten

Seite 6

**Fritz Britt**  
Der Direktor von  
santésuisse zu  
Fragen der Gesund-  
heitspolitik

Seite 30

## Inhalt

- 3 Visana mit attraktiver Prämienrunde 2008
- 6 Profitieren mit den Wellness-Schecks
- 9 Physiotherapie: Optimale Therapien dank Vernetzung
- 10 Herzlich willkommen zurück am Arbeitsplatz
- 12 Warum Zusatzversicherungen nötig sind
- 14 Corinne Schwarz: «Das Schicksal der Kunden geht mir nah.»
- 16 Familienausflug ins Grüne
- 18 Wohlbefinden am Arbeitsplatz
- 20 So sieht Ihre neue Leistungsabrechnung aus
- 22 Locker ein paar Franken dazuverdienen
- 23 Vermischte Meldungen
- 26 Mit dem Bike unterwegs auf der Herzroute
- 28 Wie Gesundheitskosten gesenkt werden könnten
- 30 Im Gespräch mit Fritz Britt, Direktor santésuisse
- 32 Gewinnen Sie einen Kurierrucksack

**Impressum:** «VisanaFORUM» ist die Mitgliederzeitung der Visana Krankenversicherung. Sie erscheint viermal jährlich.  
**Redaktion:** Stephan Fischer, Peter Rüegg, Urs Schmid, Bernhard Wyss. **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:** Benteli Hallwag Druck AG, Bern. **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).

## Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Das Erfreuliche vorweg: Visana kann Ihnen hinsichtlich Prämien für das Jahr 2008 positive Nachrichten präsentieren. Mehr dazu auf Seite 3.

Trotz diesen «good news» von der «Prämienfront», um für einmal etwas martialisch zu reden, sind wir bei Visana über das Geschehen in unserer Gesundheitspolitik nicht glücklich: Das Tempo bei der Umsetzung der nötigen Reformen ist zu gemächlich. Nicht nur in der Gesundheitspolitik, auch in anderen Bereichen mahlen – wie wir alle wissen – die Mühlen der eidgenössischen Politik zumeist langsam und bedächtig.

Langsamkeit und Bedächtigkeit mögen Tugenden sein, wenn es darum geht, Vor- und Nachteile eines Entscheides abzuwägen. Dies hat aber auch zur Folge, dass die Politik selten agiert, sondern meist reagierend der Wirklichkeit hinterherhetzt oder einfach entscheidungsunfreudig zuwartet, obwohl Handlungsbedarf besteht.

Letzteres ist in der eidgenössischen Gesundheitspolitik der Fall. Hier geht die Behäbigkeit für Visana zu weit: Seit Jahren schiebt man gesundheitspolitische Reformen vor sich her. Im Vorfeld der eidgenössischen Wahlen kommt diese minimale Beweglichkeit in unserem Parlament gar praktisch zum Stillstand.

Keineswegs beruhigend ist in diesem Umfeld, dass sich nach einer Beruhigungsphase in der Kostenentwicklung im vergangenen Jahr bereits wieder eine Trendumkehr in unserem Gesundheitswesen abzeichnet: Die Abflachung des Wachstums der Gesundheitskosten dauerte nur einen Sommer – leider. Seit Beginn dieses Jahres zeigt die Kurve wieder nach oben.

Visana wird sich weiterhin dafür einsetzen, dass wir die bestmögliche Gesundheitsversorgung zu bezahlbaren Prämien haben. Dies im Interesse von Ihnen, lieber Kundin, liebes Kunden. Für Ihre Treue zu Visana danken wir Ihnen.

**Albrecht Rychen**  
Präsident des Verwaltungsrates

**Peter Fischer**  
Vorsitzender der Direktion



# Visana mit attraktiver Prämienrunde 2008

**Visana ist für Sie gut unterwegs. Dank einer rigorosen Rechnungskontrolle, einem guten Geschäftsjahr 2006 und ausreichenden Reserven kommt es bei Visana für 2008 in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) nur zu geringen Prämienanpassungen. Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen gibt es erneut eine Nullrunde und teilweise sogar Prämienreduktionen.**

«VisanaFORUM» befragte Peter Fischer, den Vorsitzenden der Direktion von Visana, zur Prämienpolitik von Visana und zu den Kostenperspektiven im schweizerischen Gesundheitswesen.

**«VisanaFORUM»: Während Jahren stiegen die Krankenversicherungsprämien deutlich, nun plötzlich gar nicht oder fast nicht mehr. Warum?**

Peter Fischer: Hintergrund dieser erfreulichen Entwicklung sind vier Punkte: Erstens sind 2006 die Gesundheitskosten weniger stark gestiegen als erwartet. Zweitens verfügt Visana über ausreichend Reserven und Rückstellungen. Drittens führen wir bei Visana im Interesse unserer Versicherten – also von Ihnen – eine rigorose Kontrolle der Rechnungen von Ärzten, Spitalern usw. durch (Beachten Sie dazu die Grafik auf Seite 4, die Redaktion). Viertens hat der Bundesrat beschlossen, dass die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestreserven in der OKP reduziert werden müssen.

**Ist also inskünftig mit tieferen Prämienanstiegen zu rechnen?**

Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer, um ein bekanntes Sprichwort zu zitieren. Die Abflachung der Gesundheitskosten war nur vor-

übergehender Natur. Seit Beginn dieses Jahres müssen wir wieder eine stärkere Teuerung registrieren. Selbst das Bundesamt für Gesundheit (BAG), das ja nicht dafür bekannt ist, die Kosten zu hoch einzuschätzen,

## 2008: Prämienenkungen, Nullrunden, geringe Anpassungen

Visana kann Ihnen prämiemässig für das Jahr 2008 erfreuliche Nachrichten präsentieren:

- In der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) – auch Grundversicherung genannt – kommt es im gesamtschweizerischen Durchschnitt zu Prämienanpassungen von unter einem Prozent. Dies gilt insbesondere auch für den ganzen Kanton Bern.
- Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen gibt es generell Nullrunden, d.h. die Prämien werden nicht erhöht.
- Über 61-jährige Versicherte mit Halbprivat- und Privatspitalzusatzversicherung profitieren sogar von einer Prämienenkung um fünf Prozent.
- Eine Prämienhöhung bei den freiwilligen Zusatzversicherungen ist einzig möglich, wenn die versicherte Person im kommenden Jahr in einer höheren Alterskategorie versichert ist.
- Visana kann aber nicht nur mit attraktiven Prämien aufwarten, sondern ebenso mit attraktiven Dienstleistungen und Prämienparmöglichkeiten.
- Damit nicht genug: Ab 2008 können Sie attraktive, spannende und familienfreundliche Angebote im neu geschaffenen Visana Club finden. Lassen Sie sich überraschen. Mehr Informationen finden Sie im «VisanaFORUM» 1/08, das Ende Februar bei Ihnen im Briefkasten liegt.

budgetiert für das laufende Jahr einen Anstieg um mehr als 700 Millionen Franken oder 3,2 Prozent.

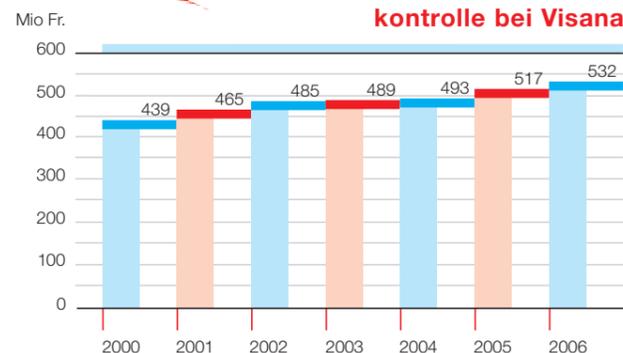
### Wir müssen also in den nächsten Jahren wieder tiefer in die Tasche greifen?

Es wäre unverantwortlich, bereits heute dazu Aussagen zu machen. Für Visana kann ich aber sagen, dass wir in unserer Prämienpolitik nicht Achterbahn fahren – also einmal runter und dann wieder massiv hinauf. Wir verfolgen eine moderate, kontinuierliche Prämienpolitik. Daran werden wir im Interesse unserer Versicherten auch in den kommenden Jahren festhalten. Wir können dies bereits heute sagen, denn unsere gute Reservesituation kommt direkt den Visana-Versicherten zugute und wird zur Dämpfung der erforderlichen Prämienanpassung eingesetzt. Zudem werden wir die Rechnungskontrollen in den kommenden Jahren intensivieren.

### Entscheidend ist aber die Kostenentwicklung. Wie sieht es dort aus?

Wie bereits gesagt, ist es leider zu keiner Trendwende in der Kostenentwicklung gekommen. Im Gegenteil: Wir haben wieder einen stärkeren Anstieg zu verzeichnen.

### Ergiebige Leistungskontrollen bei Visana



Die sogenannte Leistungskontrolle, also die Kontrolle der Rechnungen von Ärzten, Spitälern etc., wird bei Visana laufend optimiert. Unsere Grafik zeigt auf, wie viel Visana in den letzten Jahren nicht bezahlen musste. Entweder war für die in Rechnung gestellten Leistungen keine Versicherungsdeckung vorhanden, oder Visana forderte wegen unkorrekt oder falsch verrechneter Leistungen Geldbeträge zurück oder stellte Rückforderungen an andere Versicherer. Von den im Jahre 2006 abgerechneten Leistungen im Betrage von rund 2,7 Mia. Franken musste Visana dank ihrer Leistungskontrolle rund 20 Prozent nicht übernehmen.

### Prämien sparen mit Visana

Wussten Sie, dass Sie Ihre Prämien optimieren und ohne Einbusse an Ihrer medizinischen und pflegerischen Versorgung Geld sparen können?

Sparmöglichkeiten gibt es bei

- der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP), auch Grundversicherung genannt,
- bei den freiwilligen Zusatzversicherungen
- und bei unserer Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung sowie unserer Gebäudeschadenversicherung, den sogenannten Directa-Versicherungen.

Weitergehende Informationen zu den Sparmöglichkeiten finden Sie auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) und im «VisanaFORUM EXTRA», das Sie zusammen mit Ihrer neuen Police im Oktober erhalten. Selbstverständlich steht Ihnen Ihre Geschäftsstelle gerne für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

### Prämiengenehmigungen liegen noch nicht vor

Visana hat fristgerecht die Prämien 2008 für die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) bei der zuständigen Aufsichtsbehörde, dem Bundesamt für Gesundheit (BAG), eingereicht. Dasselbe gilt für die Prämien der freiwilligen Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Hier ist das Bundesamt für Privatversicherungen (BPV) die zuständige Aufsichtsbehörde. Beide Instanzen haben die Prämien zu genehmigen, ehe diese angewendet werden können.

Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe des «VisanaFORUM» lagen die Genehmigungen der Aufsichtsbehörden noch nicht vor. Bitte entnehmen Sie die Prämien für das Jahr 2008 Ihrer neuen Police, die Sie im Oktober erhalten.

Peter Fischer  
im Gespräch mit  
VisanaFORUM

### Prämienverbilligung und Ergänzungsleistungen

Wenn Sie nur über ein bescheidenes Einkommen verfügen, haben Sie möglicherweise Anrecht auf einen staatlichen Beitrag an die Prämie Ihrer Grundversicherung, die sogenannte individuelle Prämienverbilligung. Ebenso haben Sie allenfalls Anspruch auf Ergänzungsleistungen (EL). Erkundigen Sie sich bei der AHV-Zweigstelle Ihrer Wohngemeinde oder bei der kantonalen Verwaltung. Im «VisanaFORUM» 4/07 werden wir Ihnen eine Übersicht vermitteln, wie und wo Sie die individuelle Prämienverbilligung geltend machen können.



Umso wichtiger ist es deshalb, dass sich alle Akteure in unserem Gesundheitswesen gemeinsam für die notwendigen und unumgänglichen Reformen einsetzen. Im Vordergrund stehen dabei die Bereinigung der Spital- und Pflegefinanzierung sowie die Neuregelung des Risikoausgleichs. Erfreulicherweise ist Bundesrat Pascal Couchepin daran, die Medikamentenpreise erneut zu überprüfen. Dies mit dem Ziel, sie erneut zu senken.

### Sie schauen etwas skeptisch in die Zukunft?

Skeptisch nicht, aber realistisch. Wir alle werden älter, und wir alle wollen gesund älter werden. Zudem wollen wir alle vom medizinischen Fortschritt profitieren. Wir müssen uns aber bewusst sein, dass dies seinen Preis hat.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation

# Profitieren mit den Wellness-Schecks

**Gesund bleiben und Geld sparen.** Mit den Visana-Wellness-Schecks 2008 im Gesamtwert von 375 Franken sparen Sie nicht nur Geld bei der Prävention von Krankheiten und Verletzungen, sondern fördern gleichzeitig auch Ihr Wohlbefinden.

Profitieren Sie vom vielseitigen Visana-Angebot und lösen Sie die von Ihnen ausgewählten Schecks im Jahr 2008 für die verschiedensten Präventionsmassnahmen ein.

## So gehen Sie vor

1. Belegen Sie einen Gesundheitskurs oder wählen Sie ein Fitnessprogramm aus.
2. Verlangen Sie für die erbrachten Leistungen eine Rechnung oder eine Quittung, die mit Ihrem Namen versehen ist.
3. Senden Sie die Belege mit den nötigen Angaben (siehe «Spielregeln») und dem entsprechenden Wellness-Scheck an Ihre Visana-Abrechnungsstelle.
4. Nach Prüfung der Unterlagen wird Ihnen die zustehende Schecksumme zurückerstattet.

## Die «Spielregeln»

- Alle Versicherten mit den Deckungen Ambulant, Basic oder der Managed Care-Zusatzversicherung Ambulant haben Anrecht auf die Wellness-Schecks 2008. Pro Familie werden die Wellness-Schecks mit dem Visana-FORUM 3/07 nur in einem Exemplar zugestellt. Weitere bei Visana versicherte Familienmitglieder (mit obestehender Deckung) können die Schecks bei ihrer Geschäftsstelle anfordern oder im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) direkt herunterladen.
- Die Wellness-Schecks sind gültig für Aktivitäten resp. Kurse ab 1. Januar 2008.
- Bei Neueintritten sind die Schecks ab Eintritt in die Visana gültig (Beginn der Aktivität resp. des Kurses nach Visana-Eintrittsdatum).

- Die Wellness-Schecks müssen bis spätestens 31. Januar 2009 eingereicht werden.
- Pro Rechnung kann nur ein Scheck verwendet werden.
- Die Rechnungen müssen folgende Angaben enthalten: Name und Vorname, Versicherten-Nr., Kurzbeschreibung der Aktivität, Kursdaten resp. -beginn und -dauer, Durchführungsort, Kosten, Stempel und Unterschrift des Rechnungsstellers oder Kassenbon.
- Die Schecks können nur von Versicherten eingelöst werden, die zum Zeitpunkt der Einsendung in einem ungekündigten Versicherungsverhältnis mit Visana stehen.
- Die Schecks können nicht zur Begleichung der Franchise oder des Selbstbehaltes eingesetzt werden.

**Björn Buggel**  
Marketing Privatkunden

Gilt für 2008, bitte aufbewahren. Dieses Spezialangebot ist für alle Visana-Versicherten mit den Zusatzversicherungen Ambulant, Basic oder Managed Care Ambulant gültig.

Ihre Wellness-Schecks 2007 sind noch bis 31.1.2008 gültig!



**Leistungen**

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

**Was wird akzeptiert?**

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

*fitness*

**SCHECK NR. 1**  
**2008** Einlösbar bis 31. 1. 2009

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE  
(MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

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

**Was wird akzeptiert?**

- ◆ Kurse zur aktiven Entspannung, z.B. Autogenes Training, Qi Gong, Schwangerschafts- und Rückbildungsgymnastik, Tai Chi, Yoga

*wellness*

**SCHECK NR. 2**  
**2008** Einlösbar bis 31. 1. 2009

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE  
(MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

- ◆ maximal CHF 50.– für Kurse

Keine Leistungen für Eintritte in Hallen- und Schwimmbäder sowie Mitgliederbeiträge von Sportvereinen.

**Was wird akzeptiert?**

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

*fit&fun*

**SCHECK NR. 3**  
**2008** Einlösbar bis 31. 1. 2009

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE  
(MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

- ◆ CHF 25.– (keine Barauszahlung)

**Was wird offeriert?**

- ◆ Lassen Sie sich überraschen. Das Angebot wird 2008 im VisanaFORUM publiziert (nur ein Bezug möglich).

*surprise*

**SCHECK NR. 4**  
**2008** Einlösbar bis 31. 1. 2009

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE  
(MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

# Optimale Therapien dank Vernetzung

**Wissensaustausch ermöglicht optimierte Betreuung.** In Bern haben sich mehrere Physiotherapiepraxen zu einem Netzwerk zusammengeschlossen. Sie unterstützen und beraten sich gegenseitig, um den Patienten die bestmögliche Behandlung anbieten zu können.

Die Berner Physiotherapiepraxen Gyax & Zurbuchen, Hildebrandt, ElfenauPark, Stefano Nessi (Köniz) und das Gesundheitszentrum Dinamo sind «Pioniere» im Bereich der medizinischen Trainingstherapie auf dem Platz Bern. Um sich gegenseitig zu unterstützen, haben sich die Praxen zu einem Physiotherapie-Netzwerk zusammengeschlossen.

## Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch

Die Praxen organisieren untereinander Weiterbildungen, tauschen ihre Erfahrungen aus und helfen sich bei Problemstellungen gegenseitig weiter. Wenn einem Therapeuten bei einer Behandlungsmassnahme Erfahrungswerte fehlen, kann er sich an Kollegen wenden, die in diesem Bereich bereits vertiefte Kenntnisse besitzen. So gelingt es dem Netzwerk, eine hochstehende und optimal auf die Bedürfnisse des Patienten abgestimmte Behandlung sicherzustellen.

## 25 000 betreute Patientinnen und Patienten

Mittlerweile sind es rund 30 Physiotherapeutinnen und -therapeuten, die sich regelmässig informieren, beraten und unterstützen. Zusammen betreuten sie in den letzten Jahren gegen 25 000 Patientinnen und Patienten. Wenn es der Behandlung förderlich ist oder den Komfort der behandelten Person erhöht, vermitteln die Praxen einander auch gegenseitig Patienten – denn deren Wohlergehen steht beim Physiotherapie-Netzwerk an oberster Stelle.

[www.physiotherapienetzwerkbern.ch](http://www.physiotherapienetzwerkbern.ch)

Urs Schmid  
Unternehmenskommunikation

## «Mehr Zeit für das Wichtigste»

Visana anerkennt die Erfolge des Physiotherapie-Netzwerks Bern und freut sich, dass sich die Physiotherapeutinnen und -therapeuten derart aktiv und engagiert für die Qualität ihrer Behandlungen einsetzen. Die Versicherten der Visana profitieren in Form einer qualitativ hochstehenden, aber auch zielgerichteten Behandlung. Zusammen mit dem Netzwerk wurden deshalb Möglichkeiten gesucht, das Engagement dieser Physiotherapeuten seitens Visana zu unterstützen. Aufgrund der Bestimmungen des Krankenversicherungsgesetzes und der bestehenden Verträge scheidet eine finanzielle Entschädigung aus. Wir haben uns deshalb darauf konzentriert, die administrativen Abläufe zu vereinfachen. Den Therapeutinnen und Therapeuten bleibt so mehr Zeit für das Wichtigste: die Behandlung der Patienten.

Jonathan Städeli  
Abteilungsleiter Leistungssupport

# Herzlich willkommen zurück am Arbeitsplatz

**Erfolgreiche Rückkehrgespräche.** Vor einem Jahr hat die Klinik Bethesda im Berner Seeland zusammen mit Visana das Rückkehrgespräch eingeführt. Die Mitarbeitenden wissen es zu schätzen, dass sie nach einer überstandenen Krankheit oder einem Unfall am Arbeitsplatz willkommen geheissen werden.

Die Arbeit im Gesundheitswesen kann sehr belastend sein. Der tägliche Umgang mit Menschen, die harte Schicksalsschläge erlitten haben, zehrt buchstäblich an der Substanz. Wenn sich nur wenige oder gar keine Erfolgserlebnisse einstellen, sind Resignation und Frustration nicht weit. Wer mit dieser Situation vorübergehend oder permanent überfordert ist, ist anfälliger für Krankheiten. In einem Rückkehrgespräch, das bei Wiederaufnahme der Tätigkeit geführt wird, sollen solche Überlastungen in ihren Anfängen festgestellt und mögliche Lösungsansätze diskutiert werden.

## Klinik mit Seeblick

In Tschugg bei Ins verbrachten die Familienmitglieder des Berner Patriziergeschlechts von Steiger einst die Sommer-



Jacqueline Zwahlen,  
Personalleiterin Klinik  
Bethesda Tschugg (BE)

monate. Von ihrer Residenz aus genossen sie die wunderbare Aussicht auf das Berner Seeland. Heute beherbergt die grosszügige Anlage die Klinik Bethesda, in der sich rund 300 Mitarbeitende um maximal 150 Neurorehabilitation-, Epilepsie- und Parkinson-Patienten kümmern. Die Personalleiterin Jacqueline Zwahlen schildert, wieso Rückkehrgespräche die Arbeitssituation der Mitarbeitenden verbessern.

## Lücken rasch schliessen

«Wer nach einer krankheits- oder unfallbedingten Absenz wieder an seinen Arbeitsplatz zurückkehrt, weist Informationslücken auf, die es möglichst schnell zu schliessen gilt», sagt Jacqueline Zwahlen. Es gehe darum, Fragen wie «Was ist während der Abwesenheit passiert, hat sich der Zustand der Patienten verändert, sind neue Pflegemassnahmen eingeleitet worden?» zusammen zu erörtern.

Um dieses Ziel zu erreichen, werden in der Klinik Bethesda seit einem Jahr standardisierte Rückkehrgespräche eingesetzt, unabhängig davon, wie lange eine Absenz gedauert hat. Dabei erkundigen sich die Vorgesetzten bei ihren Teammitgliedern nach dem Befinden und danach, wie weit sie sich bereits wieder einsatzfähig fühlen. Die Mitarbeitenden sollen spüren, dass ihre Rückkehr «bemerkt» wurde und dass sie ernst genommen werden.

## Probleme frühzeitig erkennen

Die Frage nach den Gründen für die Absenz bildet einen weiteren wichtigen Gesprächsinhalt. Wenn Mitarbeitende krank werden, müssen die Kollegen ihre Arbeit übernehmen. Bei oft wiederkehrenden Absenzen kann dies zur

Belastung für die Gruppe werden, was weitere Abwesenheiten nach sich zieht. Deshalb ist es wichtig, möglichst früh herauszufinden, ob arbeitsplatzbedingte Probleme für die Absenzen verantwortlich sind.

«Es gab bei der Einführung auch kritische Stimmen, welche die Rückkehrgespräche als reines Kontrollinstrument betrachteten, ob jemand wirklich krank gewesen sei», erklärt Jacqueline Zwahlen. «Wir konnten aber klar aufzeigen, dass dem nicht so ist. Das standardisierte Rückkehrgespräch ist sowohl für Vorgesetzte wie für Mitarbeitende zu einem anerkannten Instrument geworden.»

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation

## Führendes Behandlungszentrum

Die Klinik Bethesda liegt in der Gemeinde Tschugg mit Blick auf das Berner Seeland. Die 1886 gegründete Spezialklinik bietet Platz für 150 Patienten. Sie ist spezialisiert auf akute und chronische Erkrankungen sowie Verletzungen des Nervensystems. Die Epilepsie-Abteilung, die Neurorehabilitation und das Parkinson-Zentrum gehören zu den führenden Behandlungszentren der Schweiz.

Das ganzheitliche Leistungsangebot beinhaltet stationäre und ambulante medizinische Betreuung, Diagnostik, ein breites Spektrum an Therapieformen (Physio- und Ergotherapie, Logopädie, Neuropsychologie, Werk-, Mal- und Musiktherapie etc.), Rehabilitationspflege, Berufsfindung sowie den Sozialdienst.

## Visana hilft Absenzen reduzieren – auch bei Ihrem Arbeitgeber

Visana betreut nebst Privatpersonen auch Firmenkunden und bietet ihnen verschiedene Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Krankentaggeld- und Unfallversicherungen an. Firmen können damit ihre Attraktivität als Arbeitgeber für ihre Mitarbeitenden steigern.

In Zusammenarbeit mit der SIZ Care AG unterstützt Visana beispielsweise Firmen mit individuellen Lösungen bei der Reduktion von krankheits- und unfallbedingten Absenzen. Der Massnahmenkatalog beinhaltet die Prävention, die Betreuung der arbeitsunfähigen Mitarbeitenden und ihre Reintegration in den Arbeitsprozess.

Detaillierte Informationen zu den Dienstleistungen von Visana finden Sie unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Firmenkunden, oder wenden Sie sich direkt an Rita Buchli, Telefon 031 357 94 76, E-Mail: [rita.buchli@visana.ch](mailto:rita.buchli@visana.ch)

# Optimieren Sie Ihren Versicherungsschutz

**Persönliche Bedürfnisse und Wünsche abdecken. Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) – auch Grundversicherung genannt – bietet einen weitgehenden Schutz bei Krankheit und Unfall sowie im Falle einer Mutterschaft. Sie weist aber Lücken und Leistungsbegrenzungen auf, die einerseits persönliche Bedürfnisse und Wünsche nicht befriedigen und andererseits teuer werden können.**

Die freiwilligen Zusatzversicherungen können diese Versicherungslücken schliessen und ermöglichen beispielsweise bei einem Spitalaufenthalt nicht nur einen höheren Komfort, sondern vor allem auch die Behandlung durch den selbst gewählten Arzt sowie eine intensivere Betreuung. Visana bietet attraktive Zusatzversicherungen an. Dies wird immer wieder in unabhängigen Vergleichstests bestätigt.

## Was bezahlt die OKP?

Die OKP übernimmt die Kosten für die Leistungen, die der Diagnose und Behandlung einer Krankheit dienen, sowie bei Unfall und im Falle einer Mutterschaft. Dies umfasst Untersuchungen, Behandlungen und Pflegemassnahmen, die ambulant, bei Hausbesuchen, stationär, teilstationär oder in einem Pflegeheim durchgeführt werden. Inbegriff-

fen sind darin auch Medikamente, sofern diese auf der sogenannten Spezialitätenliste aufgeführt sind.

Ambulante Behandlungen werden – ausser in Notfällen – ausschliesslich im Wohnkanton oder am Arbeitsort übernommen. Bei einem Spitalaufenthalt bezahlt die OKP – ebenfalls ausser in Notfällen – einzig die Behandlung und den Aufenthalt in der allgemeinen Abteilung eines öffentlichen Spitals im Wohnkanton.

## Wo sind die Lücken?

Die Grundversicherung weist bei der Deckung zahlreiche Lücken auf, die im Falle eines Falles negative Überraschungen auslösen könnten. Nachstehend einige Beispiele:

- **Transportkosten:** Bezahlt werden 50 Prozent der Kosten, maximal 500 Franken für Transporte in der Schweiz. Dieser Betrag reicht nicht sehr weit. Zudem übernimmt die OKP keine Leistungen bei medizinisch notwendigen Rücktransporten aus dem Ausland.
- **Komplementärmedizin:** Legen Sie Wert auf komplementärmedizinische Behandlung? Dann brauchen Sie eine entsprechende Zusatzversicherung oder müssen die Leistungen

selbst berappen, denn ausser Akupunktur werden von der Grundversicherung keine alternativen Heilmethoden mehr bezahlt.

- **Kieferorthopädische Behandlungen:** Diese haben bei Kindern und Jugendlichen einen immer höheren Stellenwert – Zahnspangen sind «in». Spangen müssen Sie aus dem eigenen Portemonnaie bezahlen – oder Sie haben eine Versicherung, die diese Kosten deckt.
- **Zahnbehandlungen:** Ausser bei ganz speziellen Erkrankungen und bei Unfall erbringt die Grundversicherung keine Leistungen für Zahnbehandlungen.

## Spital nach Wahl

Mit einer Spitalzusatzversicherung haben Sie mehr Wahlmöglichkeiten:

- **«Ganze Schweiz allgemein»:** Sie können sich in der allgemeinen Abteilung eines Spitals Ihrer Wahl auch ausserhalb Ihres Wohnkantons behandeln lassen.
- **«Halbprivat»:** Sie sind in einem Zweibettzimmer untergebracht und haben freie Arztwahl.
- **«Privat»:** Ihnen steht ein Einzelzimmer zur Verfügung und Sie können Ihren Arzt selber wählen.
- Bei den Varianten «Halbprivat» und «Privat» geniessen Sie häufig neben dem Zwei- oder Einzelbettzimmer

## «Basic» – die clevere Lösung

Visana bietet Ihnen mit dem Zusatzversicherungspaket «Basic» eine clevere Lösung. Mit dieser Versicherung decken Sie die am häufigsten gewählten Zusatzversicherungen ab: Ambulant, Komplementär, Reiseversicherung Vacanza (während acht Wochen pro Reise gültig) und Spital. Zudem haben Sie bei der Spitalzusatzversicherung die Wahl zwischen «Ganze Schweiz allgemein», «Halbprivat» oder «Privat».

## Unterschiede zur OKP

Im Gegensatz zur obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) kann der Versicherer bei den freiwilligen Zusatzversicherungen die Leistungen einschränken, also sogenannte Ausschlüsse machen. Er ist auch nicht verpflichtet, einen Antrag für eine Zusatzversicherung anzunehmen.

Ebenso kann der Versicherer – im Gegensatz zur OKP – Fragen nach dem Gesundheitszustand der zu versichernden Person stellen. Bei unvollständigen oder unwahren Angaben hat der Versicherer das Recht, nachträglich Ausschlüsse anzubringen oder den Vertrag zu kündigen.

noch weiteren zusätzlichen Komfort: intensivere und umfassendere Betreuung, breitere Menüwahl, grosszügiger ausgelegte Besuchszeiten, Annehmlichkeiten wie Farbfernseher, DVD- und CD-Anlage.

## Lücken und persönliche Bedürfnisse abdecken

Die Versicherungslücken in der OKP und Ihre persönlichen Bedürfnisse können Sie mit freiwilligen Zusatzversicherungen abdecken. Wenn Sie also nicht nur das Nötigste wollen, kann Ihnen Visana interessante und attraktive Angebote machen.

Mehr Informationen finden Sie auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) oder fragen Sie bei Ihrer Geschäftsstelle nach, die Sie gerne und kompetent berät.

**Yvonne Kohler**  
Leiterin Marketing Privatkunden



# «Das Schicksal der Kunden geht mir nah»



**Im Gespräch mit Corinne Schwarz. Sie ist Sekretärin des vertrauensärztlichen Dienstes im Visana-Leistungszentrum St. Gallen und fungiert manchmal auch als «Seelsorgerin».**

Wenn die Mitarbeitenden des Leistungszentrums St. Gallen, das die Rechnungen von Ärzten, Spitälern etc. kontrolliert und deren Bezahlung auslöst, medizinische Fragen haben, wenden sie sich an Corinne Schwarz. Dank ihren medizinischen Kenntnissen und ihrer Erfahrung kann sie diverse Anfragen direkt beantworten. «Ich mag die grosse Selbstständigkeit in meinem Beruf und die Freiheit, meine Arbeit selbst einteilen zu können», sagt sie.

## **Koordinatorin zwischen Ärzten und Mitarbeitenden**

Corinne Schwarz ist auch das «Bindeglied» zwischen den Visana-Mitarbeitenden und den Vertrauensärzten. An zwei Halbtagen pro Woche bespricht sie mit den beiden Ärzten die verschiedenen Fälle.

Die Vertrauensärzte beraten Visana in medizinischen Fachfragen und bei Fragen der Vergütung und Tarifierung. Sie erstellen aus neutraler Position Empfehlungen, aufgrund derer die Visana-Mitarbeitenden beispielsweise entscheiden, ob und in welchem Rahmen eine Rechnung übernommen wird.

## **Papier, so weit das Auge reicht**

«Ich finde den medizinischen Aspekt meiner Arbeit sehr spannend, da ich als gelernte Pharmaassistentin aus diesem Bereich komme», sagt Corinne Schwarz, «die Zusammenarbeit mit den Ärzten ist interessant und macht mir Spass.» Die Empfehlungen der Ärzte gibt sie an die anfragenden Mitarbeitenden weiter. Auch zu diesen habe sie einen guten Draht, da sie früher selbst «in der Linie» gearbeitet habe.

Wer das Büro des vertrauensärztlichen Dienstes betritt, wähnt sich in einem Archiv. Hunderte, wenn nicht Tausende von Dossiers säumen die Wände des Raumes. «Das sind die medizinischen Akten der einzelnen Fälle», erklärt Corinne Schwarz. Diese streng vertraulichen Daten hütet Corinne Schwarz wie ihre Augäpfel. Das Büro wird immer abgeschlossen, «auch wenn ich mir nur schnell einen Kaffee holen gehe». Auch die Reinigungsequipe darf den Raum nur betreten, wenn sie anwesend ist.

## **Mitgefühl für Betroffene**

Jedes dieser Dossiers steht für einen Menschen. Menschen, mit denen Corinne Schwarz teils mehr, teils weniger Kontakt hat. Die Krankengeschichte mancher Versicherten kennt sie fast so gut wie diese selbst. «Zu Patienten, mit denen ich oft zu tun habe, entsteht schon eine gewisse Bindung», bekennt sie. Sie diene manchmal auch als



«Seelsorgerin», die den Kundinnen und Kunden am Telefon zuhört und ihnen ein wenig Trost spendet. Sie fühle mit den Betroffenen mit und wünsche sich, dass man ihnen helfen könne und dass sich ihre Situation verbessere.

## **Sportliche Globetrotterin**

Corinne Schwarz wohnt mit ihrem Freund, zwei Katzen und einem Hund im ländlichen Abtwil, unweit von St. Gallen. Sie stärkt sich beim Tae Bo, einem Mix aus Kickboxen und Aerobic, und erholt sich im Ausgang mit Freunden vom vielseitigen Alltag.

Wenn sie nicht im Büro anzutreffen ist, bereist sie vielleicht gerade einen weit entfernten Fleck unseres Planeten. Costa Rica, Panama, Thailand – die gebürtige Thurgauerin hat mit ihren 28 Jahren schon mehr von der Welt gesehen als andere in einem ganzen Leben. «Ich liebe das Reisen, es erweitert den Horizont und erlaubt einem neue Sichtweisen», gerät sie ins Schwärmen. Keine Frage, dass sie in naher Zukunft wieder aufbrechen wird, um die Welt zu erkunden.

**Urs Schmid**

**Unternehmenskommunikation**



# Familienausflug ins Grüne

**Spiele** und **picknicken** unter goldener Herbstsonne. Man braucht dazu nicht weit zu gehen. Oft liegen ein Waldrand, ein Seeufer, ein schöner Platz an einem Fluss oder Bach in nächster Nähe. Mit etwas Fantasie und wenig Organisation wird ein Ausflug zum vergnüglichen Erlebnis für die ganze Familie.

Im Gegensatz zu den altbekannten «Familienreisli» mit Auto, Gartenbeiz, Meringues, dem häufigen Unlustgefühl und der Müdigkeit hinterher fördern Ausflüge mit Bewegung Gesundheit und Wohlbefinden. Ein aktiver Tag macht einfach mehr Freude. Gemeinsame Spiele und ein bekömmliches Essen im Freien heben die Stimmung von Eltern und Kindern.

### Gesundheitsförderung in der Familie

Eltern haben es in der Hand, das gesundheitliche Befinden ihrer Kinder zu steuern. Als Vorbilder beeinflussen sie bereits die Jüngsten. Es ist deshalb nie zu früh, mit gesunder Ernährung und ausreichender Bewegung gute Voraussetzungen für die Wachstumsjahre bis zum Erwachsenenalter zu schaffen. Gemeinsame Aktivitäten tragen dazu bei, einen gesunden Lebensstil als Selbstverständlichkeit zu erleben.

Planen Sie öfters einen Familienausflug in den Wald, auf eine Wiese oder ans Wasser. Der Weg zum nahen oder fernen Ziel ist zu Fuss oder mit dem Velo eine perfekte Aufwärmrunde. Am Ziel angekommen, gilt es, die Umgebung auszukundschaften und Neues zu entdecken, Holz zu sammeln und eine Feuerstelle zu bauen (vorausgesetzt, ein offenes Feuer ist erlaubt).

### Spiele gibt Appetit

Spiele sind für die Entwicklung des Kindes, für seine Gesundheit und sein Befinden äusserst wichtig. Das belegen Studien eindrücklich. Kinder sollen sich im Freien austoben können. Sie sind leicht für ein Spiel zu begeistern, wenn die Idee ihren Bedürfnissen entspricht. Hier eine kleine, wohl den meisten Leserinnen und Lesern bekannte Auswahl: Völkerball, Volleyball, Fussball, Pétanque oder Boccia, Federball, Schatzsuche, Versteckspiele, Sackhüpfen, blinde Kuh usw. Lassen Sie Ihre Fantasie walten und erfinden Sie gemeinsam neue Spiele.

Wenn sich dann der Appetit meldet, ist es Zeit, sich gemütlich niederzulassen und ein wenig zur Ruhe zu kommen. Wie wär's, die Familie mit gesunden Leckerbissen zu überraschen, anstatt Würste zu braten? Als Anregung einige Vorschläge von Speisen, die am Vortag zubereitet werden können: Reissalat, Linsensalat oder Kichererbsensalat (Rezept siehe Kasten), Tomatensalat mit Pfefferminze, Gemüse- und Geflügelspiesschen, dazu Pesto. Als Dessert Früchte wie Bananen-, Ananas- und Birnenstücke am Spiess zum Grillieren oder frische Trauben, Birnen, Äpfel und Nüsse. Und da ein bewegter Tag auch durstig macht, sollte man immer genügend Flüssigkeit mitnehmen, z.B. kalten Tee, Wasser, Fruchtsaft oder Most.

### Kichererbsensalat (für 4 Personen)

- 400 g** getrocknete Kichererbsen, über Nacht in kaltem Wasser einweichen
- 2-3 l** Wasser
- 1** Lorbeerblatt
- Salz**
- 1-2 TL** Curry
- 1** Zitrone, ungespritzt (Bio), Saft und Schale
- 1** Prise Salz
- 4 EL** Olivenöl extra vergine
- 2-3** Rübli, mit dem Sparschäler in Streifen geschnitten
- 1** Fenchel, in feine Streifen geschnitten
- Korianderblätter oder glattblättrige Petersilie**, grob gehackt

**Sauce:** Zitrone auspressen, Schale abreiben oder in feine Streifen schneiden, eine Prise Salz und das Olivenöl begeben.

Kichererbsen nach dem Einweichen in reichlich Wasser mit dem Lorbeerblatt, aber ohne Salz ca. 50 Minuten nicht zu weich kochen. Sie sollten noch Biss haben. Kurz vor Kochende Salz begeben. Danach Wasser abgiessen. Kichererbsen gut abtropfen und noch warm in die Sauce geben. Mit Curry bestäuben und alles gut mit der Sauce vermengen. Kühl stellen. Vor dem Servieren Rübli- und Fenchelstreifen daruntermischen, mit Korianderblättern oder Petersilie bestreuen.

Der Kichererbsensalat lässt sich bestens mit gekochten Crevetten und/oder Ananaswürfeln anreichern.

**Nährwert:** Kichererbsen weisen, wie die meisten Hülsenfrüchte, den höchsten Proteingehalt aller Gemüsearten auf. Sie sind ein wichtiger Kohlenhydratlieferant und enthalten die Vitamine B1, B2 und B6 sowie die Mineralstoffe Kalium, Eisen und Phosphor.

Weitere Anregungen für unternehmungslustige Familien finden Sie auch unter [www.kids.ch](http://www.kids.ch)

**Anna Schaller**  
Publizistin



## Wohlbefinden am Arbeitsplatz

**Bringen wir Bewegung in unseren Büroalltag. Die Tätigkeit am Computer verlangt nach regelmässigen kurzen Pausen zur körperlichen und geistigen Entspannung. Denn Bewegungsmangel macht nicht nur müde, sondern kann die Gesundheit beeinträchtigen.**

Computer und Internet haben die körperliche Aktivität an vielen Arbeitsplätzen weitgehend überflüssig gemacht. Tag für Tag sitzen wir vor dem Bildschirm. Bei intensiver Bildschirmarbeit ist hohe Konzentration gefordert. Leicht verschlechtert sich dann die Sitzhaltung und wir verkrampfen uns. Die Anspannung überträgt sich – häufig unbemerkt – auf Nacken-, Rücken- und Armmuskeln. Irgendwann kommt es auch zu Schmerzen. Unter langjährigen, sich ständig wiederholenden Bewegungsbedingungen, wie dies am Computer der Fall ist, können verschiedene Symptome zu einem RSI-Syndrom führen.

### Was bedeutet RSI?

RSI ist die Abkürzung für «Repetitive Strain Injury», ein Sammelbegriff für Beschwerden in Händen und Armen durch sich wiederholende Belastungen. Insbesondere an Bildschirmarbeitsplätzen ist das RSI-Syndrom weit verbreitet.

Nach heutigem Kenntnisstand können mechanische Beanspruchungen – selbst bei geringem Kraftaufwand – Gelenke, Sehnen und Muskeln bei schnellen, kurzen und täglich zig-tausendfach wiederholten Bewegungen derart schädigen, dass sie sich in den Erholungsphasen kaum mehr regenerieren. Auf diese Weise summieren sich die Schäden

bei fortgesetzter Bildschirmarbeit, was im Laufe eines Berufslebens zu Schmerzen und Funktionseinschränkungen führt. Ungünstige Sitzhaltungen und Stress gelten als zusätzlich verstärkende Faktoren.

Erste Anzeichen eines RSI-Syndroms sind spontaner Kraftverlust, Missempfindungen (Kribbeln, Ziehen, Kältegefühl) und Taubheitsgefühl in den belasteten Bewegungsorganen. Schmerzen treten meist erst später auf. Auch eine Sehnenentzündung oder ein «Tennisarm» können sich langfristig zu einem RSI-Syndrom entwickeln.

### Wie kann RSI verhindert werden?

Um RSI-Symptomen wirkungsvoll vorzubeugen, gilt es vor allem, seinen Körper wahrzunehmen und auf dessen Signale zu achten. Nachfolgend einige grundlegende Tipps:

- Arbeitsplatz ergonomisch ausgestalten
- Körperhaltung möglichst oft wechseln
- Auf gute Sitzhaltung achten (Angebot zur Unterstützung siehe Kasten)
- Bewegung bewusst in den Arbeitsalltag integrieren, z.B. mit regelmässigen Übungen wie Körperdehnungen, Händeausschütteln
- Bildschirmarbeit öfters durch andere Tätigkeiten unterbrechen, Kurzpausen einlegen, Augen schliessen

Mehr zu Gesundheitsvorsorge am Arbeitsplatz und RSI-Syndrom finden Sie unter [www.suva.ch](http://www.suva.ch)

**Anna Schaller**  
Publizistin

### Angebot für bessere Sitzhaltung

Gegen 80 Prozent aller Arbeitsplätze sind heute Bildschirmarbeitsplätze. Durch die ausschliesslich sitzende Tätigkeit wird die Rückenmuskulatur enorm belastet. Ergonomen sind schon seit Jahren überzeugt, dass das sogenannte bewegte Sitzen eine gute Möglichkeit bietet, diese Belastungen zu vermindern. Eigens dazu entwickelte Kissen wie Dynair Ballkissen für die Sitzfläche des Bürostuhls und Pocket Pillow (aufblasbares Stützkissen samt Veloursüberzug) für die Rückenlehne unterstützen bewegtes Sitzen wirksam. Sie können dieses Set zum Spezialpreis von 79 Franken mit dem Talon bestellen.



### Bestelltalon

Senden Sie mir bitte

Set(s) mit Dynair-Ballkissen und Pocket Pillow für 79 statt 94 Franken inkl. Porto und Verpackung (Einzelpreis Dynair 55 Franken/Pocket Pillow 39 Franken)

Frau  Herr

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Unterschrift

Ausgefüllten Bestelltalon bitte einsenden an:  
Motio Gesundheitsförderung, Postfach 304, 3250 Lyss

# So sieht Ihre neue Leistungsabrechnung aus

Dank unserer neuen IT-Systeme können wir Sie in Zukunft noch rascher und umfassender informieren. Wir haben die Möglichkeit genutzt, Kundendokumente wie beispielsweise Leistungsabrechnungen noch übersichtlicher als bisher zu gestalten. In der Ausarbeitung haben wir zahlreiche Änderungsvorschläge unserer Kunden berücksichtigt.

**Beispiel Leistungsabrechnung «ambulant»**

Ihre neue Versichertennummer.

Neu ist ersichtlich, woraus sich «Ihr Anteil» zusammensetzt (aus «Franchise», «Selbstbehalt» und/oder aus «Nicht versicherter Betrag»).

	Betrag	Franchise	Selbstbehalt	Nicht versicherter Betrag	Unsere Leistung	Ihr Anteil
<b>Total Rechnung CHF</b>	<b>896.00</b>					
<b>Oblig. Krankenpflegeversicherung KVG</b>						
Ambulante Behandlung	400.00		40.00		360.00	40.00
Analysen / Labor	306.00		30.60		275.40	30.60
Medikamente kassspflichtig	140.00		14.00		126.00	14.00
<b>Heilungskosten-Zusatzversicherungen VVG</b>						
<b>Ambulant</b>						
Medikamente nichtpflichtig	50.00			5.00	45.00	5.00
<b>Total CHF</b>	<b>896.00</b>				<b>806.40</b>	<b>89.60</b>
<b>Zu Ihren Gunsten</b>					<b>806.40</b>	

Beispiel Leistungsabrechnung «ambulant»

Ihre neue Versichertennummer.

Neu ist ersichtlich, woraus sich «Ihr Anteil» zusammensetzt (aus «Franchise», «Selbstbehalt» und/oder aus «Nicht versicherter Betrag»).

**Beispiel Leistungsabrechnung «stationär»**

Neu wird hier der Arzt erwähnt, der die Leistung veranlasst hat.

Neu ist die Information «CHF 10.- pro Tag» für den «Spitalbeitrag».

Die Information zu Ihrer Kostenbeteiligung ist neu als separater Textblock unter der Leistungsabrechnung aufgeführt.

	Betrag	Franchise	Selbstbehalt	Nicht versicherter Betrag	Unsere Leistung	Ihr Anteil
<b>Total Rechnung CHF</b>	<b>828.00</b>					
<b>Oblig. Krankpflegeversicherung KVG</b>						
Stationäre Behandlung	4200.00	500.00	070.00			870.00
Spitalbeitrag (CHF 10.- pro Tag)					2710.00	80.00
<b>Heilungskosten-Zusatzversicherungen VVG</b>						
<b>Spital</b>						
Stationäre Behandlung	2000.00				2000.00	
<b>Total CHF</b>	<b>828.00</b>				<b>8710.00</b>	<b>830.00</b>
<b>Zu Ihren Gunsten</b>					<b>8710.00</b>	

**Kostenbeteiligung KVG 2007**  
Franchise (CHF 50.- pro Jahr)  
Selbstbehalt max. CHF 700.- pro Jahr

Beispiel Leistungsabrechnung «stationär»

Neu wird hier der Arzt erwähnt, der die Leistung veranlasst hat.

Neu ist die Information «CHF 10.- pro Tag» für den «Spitalbeitrag».

Die Information zu Ihrer Kostenbeteiligung ist neu als separater Textblock unter der Leistungsabrechnung aufgeführt.

**Beispiel Leistungsabrechnung «Zusammenzug»**

Der Titel «Zusammenzug» ist neu hier.

Anstelle der heutigen Bezeichnung «Saldo» werden neu die Begriffe «Zu Ihren Gunsten» und «Zu unseren Gunsten» verwendet, und es wird das jeweilige Total ausgewiesen.

Der Zahlungsweg wird neu besser leserlich fett gedruckt und befindet sich im unteren Bereich des Dokuments.

	Zu Ihren Gunsten	Zu unseren Gunsten
<b>Total CHF</b>	<b>806.40</b>	<b>89.60</b>
<b>Zu Ihren Gunsten</b>	<b>8710.40</b>	

Den Betrag von CHF 806.40 haben wir auf Ihr Postkonto 25-54113-2 überwiesen.

Beispiel Leistungsabrechnung «Zusammenzug»

Der Titel «Zusammenzug» ist neu hier.

Anstelle der heutigen Bezeichnung «Saldo» werden neu die Begriffe «Zu Ihren Gunsten» und «Zu unseren Gunsten» verwendet, und es wird das jeweilige Total ausgewiesen.

Der Zahlungsweg wird neu besser leserlich fett gedruckt und befindet sich im unteren Bereich des Dokuments.

# Locker ein paar Franken dazuverdienen...

## Meine Adresse

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

## Meine Empfehlungen

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum \_\_\_\_\_  
 Tel. privat \_\_\_\_\_  
 Tel. Geschäft \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum \_\_\_\_\_  
 Tel. privat \_\_\_\_\_  
 Tel. Geschäft \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_  
 Strasse, Nr. \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum \_\_\_\_\_  
 Tel. privat \_\_\_\_\_  
 Tel. Geschäft \_\_\_\_\_  
 E-Mail \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie den Talon an Visana Services AG,  
 Kunden werben Kunden, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15

**Möchten Sie 50 Franken dazuverdienen? Nichts leichter als das: Machen Sie Ihre Freunde und Bekannten auf Visana aufmerksam. Jede erfolgreiche Neuvermittlung wird mit 50 Franken belohnt.**

Gründe, zu Visana zu wechseln, gibt es viele: Visana-Versicherte werden bestens betreut und profitieren von ausgezeichneten Versicherungsprodukten. So waren beispielsweise die Visana-Zusatzversicherungen im unabhängigen Vergleich des VZ Vermögenszentrums erneut top.

## Attraktive Sparmöglichkeiten

Bei Visana bieten sich Ihren Angehörigen zahlreiche Möglichkeiten, Prämien zu sparen. So ermöglicht beispielsweise die Wahl eines Hausarztmodells Rabatte von bis zu 20 Prozent. Und Familien bezahlen für das zweite und jedes weitere Kind nur die Hälfte der Zusatzversicherungsprämien.

Versicherte, die sich aktiv um ihre Gesundheit kümmern, werden von Visana belohnt. Mit den Wellness-Schecks (siehe Seite 6) beteiligt sich Visana beispielsweise an den Kosten für Fitnesscenter (bis CHF 200.–) oder Wellness (bis CHF 100.–).

## So funktioniert's

Füllen Sie den nebenstehenden Talon aus und senden Sie ihn an Visana. Sie erhalten 50 Franken pro Neukunde, der mindestens die Grundversicherung mit dem Zusatz Basic oder der Zusatzversicherung Ambulant und einer weiteren Zusatzversicherung (z.B. Komplementär) abschliesst.

Bei Fragen oder Unklarheiten können Sie sich an die für Sie zuständige Visana-Geschäftsstelle wenden oder die Hotline 0848 848 899 anrufen.

**Esther Trüssel**

**Marketing Privatkunden**

# Spot

## Änderungen bei Versicherungsbedingungen

Visana hat bei den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) und bei den Zusatzbedingungen (ZB) vereinzelte Textanpassungen vorgenommen. Es handelt sich um marginale Korrekturen und Aktualisierungen.

## Versicherungen nach Krankenversicherungsgesetz (KVG)

Visana hat die AVB für die Krankenpflegeversicherung Managed Care sowie für die Krankenpflegeversicherung Visana Med Direct, nach KVG, neu aufgelegt. Einzelne Textpassagen wurden angepasst.

## Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Visana hat diverse AVB und ZB neu aufgelegt. Betroffen sind folgende Zusatzversicherungen: Ambulant, Spital, Basic, Campus Gesundheit, Unfall-Kapitalversicherung, Vacanza, Managed Care Ambulant, Managed Care Spital, Managed Care Komplementär. Einzelne Textpassagen wurden aktualisiert.

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

## Kündigungsfristen 2007

Nach der schriftlichen Mitteilung einer neuen Prämie kann die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) mit einer Frist von einem Monat per 31. Dezember gekündigt werden. Die Kündigung muss spätestens am letzten Arbeitstag vor Beginn der Kündigungsfrist – das heisst am 30. November 2007 – bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle eintreffen.

Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG) können mit einer Frist von drei Monaten per 31. Dezember 2007 gekündigt werden. Verändert sich die Höhe der Prämie, entfällt die Frist. Eine allfällige Kündigung per Ende dieses Jahres muss bis spätestens 28. September respektive 28. Dezember (ohne Frist) bei Visana eingetroffen sein.

## 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.

### Visana Assistance

Bei Notfällen im Ausland unterstützt Sie die Visana Assistance während 24 Stunden an 7 Tagen: Telefon +41 22 819 44 11.

### Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

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

### Internet

Bei Fragen zu Formularen finden Sie Erklärungen im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Kunden > Privatkunden > Service > Helppoint.

## Reduktion Versicherungssummen TUP

Mit der Unfall-Kapitalversicherung (TUP) von Visana schützen Sie sich vor den finanziellen Folgen bei Unfällen. Die Kapitalversicherung kann für den Todes- und Invaliditätsfall abgeschlossen werden. Die Versicherungssumme können Sie bis maximal 300 000 Franken frei wählen.

Nach dem zurückgelegten 65. Altersjahr werden die Versicherungssummen am folgenden 1. Januar auf 20 000 Franken im Todesfall sowie 60 000 Franken im Invaliditätsfall reduziert. Die Prämien werden entsprechend gesenkt. Fragen dazu beantwortet Ihnen Ihre Geschäftsstelle gerne.

## 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)

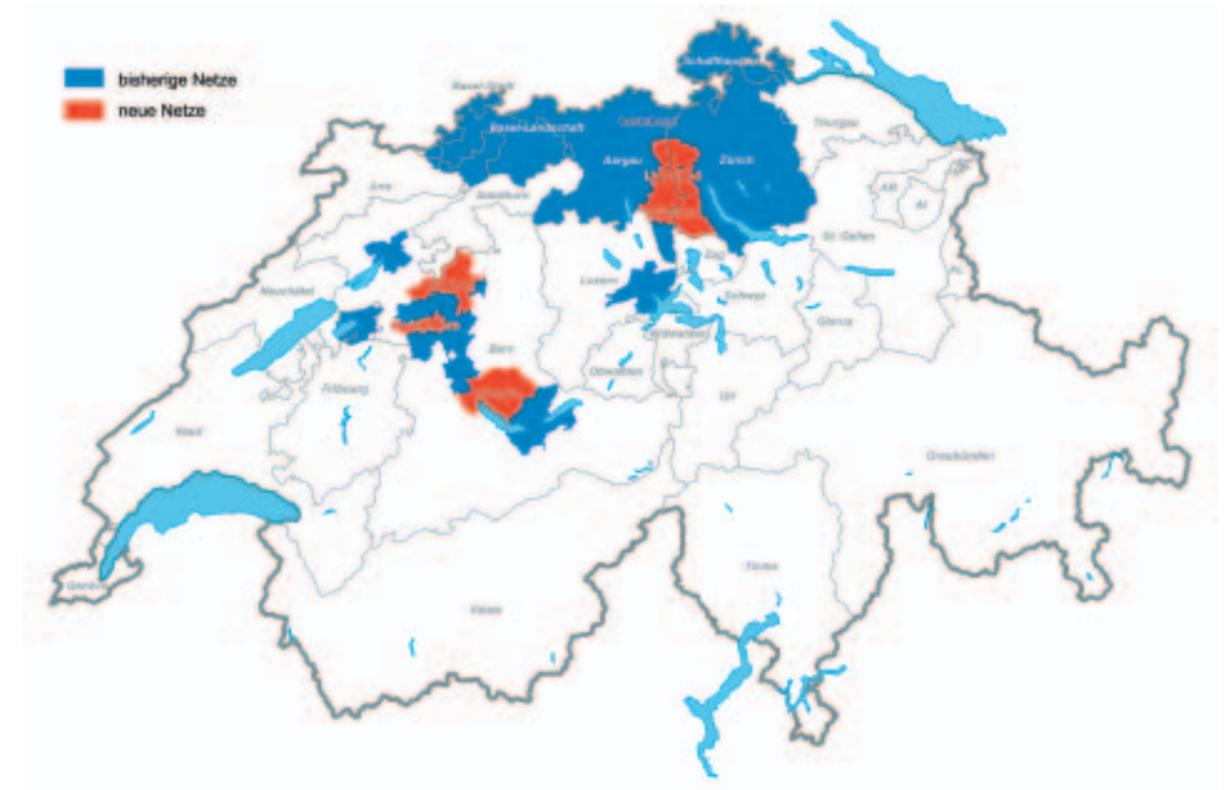
## Herzliche Gratulation

Die untenstehenden Visana-Kundinnen und -Kunden haben am Wettbewerb im letzten «VisanaFORUM» teilgenommen und hatten Glück: Sie haben eines der heissbegehrten T-Shirts des GP von Bern 2007 gewonnen:

Tommaso Nazzaruolo, Locarno  
 Marianne Haueter, Brugg  
 Odile Gisiger, Bassecourt  
 Markus Korn, Wintersingen  
 Verena Röthlisberger, Gohl  
 Walter Hügi, Biel  
 Maria Hinder, Langendorf  
 Heidi Romeo, Cugnasco  
 Suzanne Lipi, Mendrisio  
 Josef Meyer, Grosshöchstetten  
 Lukas Stadlin, Ibach  
 Corina Echaud, Wahlendorf  
 Ursula Schütz-Morf, Schliern  
 Andreas Rentsch, Rohrbach  
 Robert Schibli, MuttENZ  
 Nelli Strobel, Biel  
 Carlo Manzo, Wattwil  
 Jean-Romain Hérítier, Savièse  
 Rosa Spleiss, Neuhausen  
 Walter Hofmann, Schwarzenburg

Die «VisanaFORUM»-Redaktion gratuliert den Gewinnerinnen und Gewinnern und wünscht ihnen viel Spass mit ihrem funktionellen Shirt.

## Weitere attraktive Versicherungsmöglichkeiten in Bern und Zürich



Die Zahl der in Hausarzt- (HAM) und HMO-Modellen Versicherten hat in letzter Zeit stark zugenommen. Kein Wunder, denn hier profitieren diese von umfassenden medizinischen Leistungen und bis zu 20 Prozent Prämienrabatt auf Grundversicherung und Zusatzversicherungen. Sie verpflichten sich dabei, immer zuerst ihren HMO- oder Hausarzt zu konsultieren, wenn sie medizinische Hilfe benötigen.

Ab sofort können Sie auch von diesem Angebot profitieren, wenn Sie in einer der folgenden Regionen zu Hause sind:

- **Ärzt Netzwerk Grauholz:** Stadt Bern und nördlich von Bern
- **Ärzt Netzwerk MedNet Bern:** Stadt Bern und südlich von Bern
- **Ärzt Netzwerk IGOMED:** Thun und rechtes Thunerseeufer
- **LimmiMed:** Raum westlich von Zürich und Teile des Aargaus
- **Ärzteverein Säuliamt:** Säuliamt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Auf der Karte sehen Sie, ob Sie in einer Region wohnen, wo HAM- und HMO-Modelle angeboten werden. Ein Wechsel in eines dieser Modelle ist jederzeit möglich.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Geschäftsstelle oder auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) unter Privatkunden > Produkte > Heilungskosten > Managed Care.

# Mit dem Bike unterwegs auf der Herzroute

**Herzhaftes Engagement.** Die Herzroute – eine Erlebnistour für Velobegeisterte – verbindet die Gemeinden Lützelflüh im Emmental und Willisau im Luzerner Hinterland. Visana leistet als Hauptsponsorin einen «herzlichen» Beitrag zur breitenwirksamen Gesundheitsförderung.

Es gibt verschiedene Mittel und Wege, um dem weit verbreiteten Bewegungsmangel im Alltag entgegenzutreten. Mit einem Tritt in die Pedalen beispielsweise. Zwischen Lützelflüh und Willisau bietet sich eine besondere Gelegenheit, die Berner und Luzerner Voralpenregion per Velo näher kennen zu lernen: die Herzroute.

## Nomen est omen

Die Herzroute ist kein Rundkurs in Form eines Herzens, wie der Name vielleicht vermuten lässt. Dieser lässt sich auf unterschiedliche Arten interpretieren, und alle haben etwas mit dem gleichnamigen Körperorgan gemeinsam: Geographisch befindet sich die Strecke im Herzen der Schweiz, Rad fahren ist grundsätzlich gut für

das Herz-Kreislaufsystem, die Tour erfreut das Herz und nicht zuletzt haben die Initianten viel Herzblut in das Projekt investiert.

## Auf historischen Pfaden

Die 55 Kilometer lange Herzroute führt von Willisau über den Oberaargau und die Region Trachselwald ins Emmental – natürlich auch in umgekehrter Richtung – und verbindet die Ortschaften Willisau und Lützelflüh. Die gesamte Strecke ist 2006 in beiden Richtungen neu ausgeschildert worden und bringt Velowanderer sicher an ihr Ziel.

Der Weg führt entlang der historischen Pfade des Bauernkrieges von 1653, als sich die Luzerner und Ber-

ner Untertanen im Entlebuch und Emmental gegen ihre städtischen Herrschaften erhoben.

## Zweitagestour als Option

Die Route führt auf verkehrsarmen Nebenstrassen über einsame Hügelländer, durch schattige Wälder und sympathische Dörfer. Etwa 15 Prozent der Strecke sind Naturstrassen. Mit 1400 Höhenmetern stellt die Herzroute gewisse Ansprüche an die Radwanderer. Sie ist jedoch problemlos als Tagestour zu absolvieren, und sie eignet sich auch für einen zweitägigen Familienausflug oder einen Sonntagsbummel mit dem Zweirad. Zwischenhalte in einem der reizvollen Gast- und Bauernhöfe, welche die Route säumen, bieten willkommene Verpflegungs- und Übernachtungsmöglichkeiten für jeden Geschmack und jedes Budget.

## Optimal erschlossen

Die Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist ein grosses Plus der Herzroute. Wer nur Teile der Route abfahren möchte, ist bestens mit der Bahn bedient, die an mehreren Orten entlang der Strecke haltmacht. Der kostenlose Routenführer liefert wertvolle Informationen dazu.



Wer nicht sein eigenes Bike mitbringen will und ein besonderes Erlebnis sucht, kann an den Bahnhöfen Lützelflüh und Willisau ein Flyer-Elektrofahrrad mieten. Dank Zusatzmotor meistern Sie mit diesen Velos die hügelige Strecke spielend.

**Stephan Fischer**

**Unternehmenskommunikation**



## Engagement mit Herz

Visana unterstützt die Herzroute als Hauptsponsorin und leistet so ihren Beitrag für eine aktive und nachhaltige Gesundheitsförderung. Verwaltungsratspräsident Albrecht Rychen hat den Grund für das Visana-Engagement anlässlich der Einweihung der Neubeschilderung vor knapp einem Jahr kurz und bündig auf den Punkt gebracht: «Wir wollen etwas unterstützen, das gesund ist.» Machen auch Sie mit und nehmen Sie die Herzroute unter die Räder.

## Führer zur Herzroute

Illustrierte Führer zur Herzroute können kostenlos bestellt werden. Bitte senden Sie ein an Sie adressiertes und frankiertes C5-Couvert an folgende Adresse: Pro Emmental, Herzroute, Schlossstrasse 3, 3550 Langnau i. E.  
Zusätzliche Informationen: [www.herzroute.ch](http://www.herzroute.ch)

# Vertragszwang: Aufhebung senkt Kosten

**Vertragsfreiheit als Ziel.** Der heute bestehende Vertragszwang zwischen Krankenversicherern und Leistungserbringern führt zu unnötigen Kostensteigerungen. Die Aufhebung des Vertragszwangs dämpft die Kosten und verbessert die Qualität der erbrachten Leistungen.

In der obligatorischen Krankenpflegeversicherung – auch Grundversicherung genannt – sind die Krankenversicherer heute verpflichtet, mit jedem zugelassenen Leistungserbringer, wie z.B. Ärzten, Spitälern oder Apothekern, einen Vertrag abzuschliessen. Anforderungen an die

Qualität und Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung spielen dabei keine Rolle. Die Verpflichtung der Krankenversicherer, die Behandlungskosten aller in der Grundversicherung zugelassenen Leistungserbringer zu übernehmen, wird Vertragszwang genannt.

## Vertragszwang erhöht Kosten

Ein Hauptgrund für die starke Kostensteigerung im schweizerischen Gesundheitswesen ist die Mengenausweitung aufgrund des Vertragszwangs. Jeder zugelassene Leistungserbringer ist heute bestrebt, die Menge an Behandlungen durchzuführen, welche für ihn und seine Infrastruktur finanziell optimal ist. Je grösser die Anzahl Leistungserbringer in einer Region ist, desto höher sind in der Folge die Behandlungskosten pro Versicherten (vgl. Grafik). Diese durch die Anbieter ausgelöste zusätzliche Nachfrage nach Gesundheitsleistungen führt zu unnötigen Kostensteigerungen.

Auch das bereits bestehende Angebot an Leistungserbringern hat keine Auswirkungen auf die Niederlassung neuer Anbieter. So ist etwa die hohe Dichte an Ärzten in den Städten und Agglomerationen für eine Ärztin oder einen Arzt kein Hindernis, in einem bereits sehr gut versorgten Gebiet eine neue Arztpraxis zu eröffnen. Die Krankenversicherer haben heute auch keine Möglichkeit, in einem klar unterversorg-

ten Gebiet einer Ärztin oder einem Arzt einen finanziellen Anreiz zu geben, eine neue Arztpraxis zu eröffnen.

## Bundesrat macht Vorschlag

Der Bundesrat schlägt in der laufenden Revision vor, den Vertragszwang für die ambulanten Anbieter, z.B. Ärztinnen und Ärzte, aufzuheben. Die Krankenversicherer sollen die Möglichkeit erhalten, die Leistungserbringer frei zu wählen. Gleichzeitig will der Bundesrat die Aufhebung des Vertragszwangs auch mit zwei Leitplanken versehen:

- Versorgungssicherheit: Die Krankenversicherer müssen sich an eine vom Kanton festgelegte Mindestanzahl von Leistungserbringern halten. Damit soll die Versorgung der Bevölkerung sichergestellt werden.
- Wirtschaftlichkeit und Qualität der Leistungen: Jeder Leistungserbringer muss zwingend auch die gesetzlich verankerten Anforderungen betreffend Wirtschaftlichkeit und Qualität der Leistungen erfüllen.

## Vertragsfreiheit verbessert Qualität

Die Vertragsfreiheit zwischen Krankenversicherern und Leistungserbringern ist die einzige Möglichkeit, die Mengenausweitung zu begrenzen und gleichzeitig Anreize für eine Qualitätsverbesserung zu schaffen. Visana unterstützt deshalb die Einführung der Vertragsfreiheit. Diese ermöglicht es den Krankenversicherern, die Leistungsabgeltung nach Leistungserbringern zu differenzieren. Dabei kann der Qualität und der Wirtschaftlichkeit der Anbieter Rechnung getragen werden, indem eine sehr gute Qualität der Leistungen abgegolten wird oder Anbieter mit einer

ungenügenden Qualität oder schlechter Wirtschaftlichkeit keinen Vertrag mit dem Krankenversicherer erhalten. Mit der Abschaffung des Vertragszwangs kann zudem ein regional ausgewogenes und an der Nachfrage der Versicherten orientiertes Angebot in der Hausarztmedizin erreicht werden.

**Bernhard Wyss**  
Gesundheitsökonom

## Ärztedichte und Kosten pro Versicherten im Jahr 2005



**Je höher die Ärztedichte in einem Kanton ist, desto höher sind in der Regel auch die Behandlungskosten pro Versicherten. (Quelle: BAG)**

## Risikoausgleich anpassen

Die Aufhebung des Vertragszwangs bedingt auch eine Anpassung des heute mangelhaften Risikoausgleichs. Denn sonst bestehen Anreize, die Leistungserbringer so auszuwählen, dass in der Folge z.B. Chronischkranke keinen Leistungserbringer mehr finden und damit den Versicherer wechseln müssen (siehe auch VisanaFORUM 2/07).

# «Balance zwischen Leistung, Qualität und Kosten»

**Mehr Tempo von der Politik.** Das fordert Fritz Britt, Direktor von **santésuisse**, dem Verband der Schweizer Krankenversicherer. Seine Kritik: Zu viel Ideologie verhindert Lösungen zum Wohl der Versicherten.



santésuisse-Direktor Fritz Britt. Im Hintergrund Kuppel und Türme der St. Ursenkathedrale in Solothurn, dem Sitz von santésuisse.

In unserem Gespräch verlangt Fritz Britt aber nicht nur mehr Tempo von der Politik, sondern auch mehr Druck auf die Preise.

## **Fritz Britt, was haben die Visana-Versicherten von santésuisse?**

Wir sind das politische Sprachrohr der Krankenversicherer und damit auch der Versicherten. Wir setzen uns ein für eine gesunde Balance zwischen den Kosten, der Qualität und der erbrachten Leistung.

## **Diese Balance ist gegenwärtig etwas schief.**

Unser Gesundheitswesen verfügt über eine hohe Qualität. Daran müssen wir festhalten. Wir müssen aber nicht nur an diese Qualität glauben, sondern sie auch darstellen und messen können. Schief ist das Preis-Leistungs-Verhältnis. Aufgrund von falsch gesetzten Anreizen werden Prämien- wie Steuergelder nicht optimal eingesetzt. Hier besteht Handlungsbedarf.

## **Wo konkret?**

Wir müssen einen stärkeren Druck auf die Preise ausüben – bei den Spitälern, der Pflege, den Spezial-

ärzten und den Medikamenten. In dieser Reihenfolge. Im Mittelpunkt müssen aber der Versicherte und seine medizinische Versorgung stehen.

## **Mehr Tempo**

### **Sie sind unzufrieden mit der Politik?**

Die wichtigsten Projekte sind auf dem Tisch. Was aber zulegen muss, ist das Tempo. Vieles dauert zu lange. Anstelle der ideologischen Diskussion über Staatssystem oder Markt täte man in der Politik gut daran, die anstehenden Probleme zu lösen.

## **Mehr Druck bedeutet mehr Verhandlungsspielraum?**

Ganz klar. Wenn ein Spital weniger Qualität erbringt als andere Spitäler, dann soll der Preis tiefer sein, auch beim Arzt. Der Vertragszwang, welcher die Krankenversicherer zur Zusammenarbeit mit allen Leistungserbringern – also Spitälern, Heimen, Ärzten etc. – zwingt, ist absurd.

## **Warum?**

Nirgendwo sonst gibt es einen Berufsstand, der automatisch bei Aufnahme der Geschäftstätigkeit eine Abnahmegarantie hat, auch nicht in anderen europäischen Gesundheitssystemen. Die Versicherten und Krankenversicherer wollen primär die freie Wahl ihres Leistungserbringers und sind mündig genug zu entscheiden, mit wem sie einen Vertrag abschliessen wollen und mit wem nicht. Ausschlaggebend muss allein die Qualität der erbrachten Leistungen sein.

## **«Vom Leistungs- zum Wohlfühlsporler»**

In Bezug auf seine Gesundheit zählt Fritz Britt auf die reiche Erfahrung mit seinem Körper. «Als ehemaliger Leistungssportler habe ich gelernt, wie ich meinem Körper Gutes tun kann. Wo es heute Möglichkeiten zur Bewegung gibt, packe ich diese.» Unabhängig davon, ob jemand gesund, dick oder dünn ist, empfiehlt Britt, dieses Bewusstsein zu fördern. Für den «Wintermenschen» Britt heisst das vor allem Ski fahren und Joggen. Bewegung und Sport müssten Freude machen. Das gelte im Übrigen auch fürs Essen.

## **Vielseitige Erfahrungen**

Der Direktor von santésuisse, Fritz Britt, verfügt – nach einem abgeschlossenen Studium der Jurisprudenz – über eine vielfältige Berufserfahrung. Als ehemaliger Manager bei den Pharmafirmen Roche und Novartis kennt er die Anliegen der Wirtschaft genauso wie diejenigen des Bundes: Von 1977 bis 2004 leitete er die Hauptabteilung Kranken- und Unfallversicherung im damaligen Bundesamt für Sozialversicherung. Eine seiner Hauptaufgaben sieht Britt denn auch im «Ausbalancieren der Interessen». Unser Gesundheitssystem müsse gezielt optimiert werden, damit «endlich wieder Ruhe einkehrt».

## **Zu viel Geld für Leerläufe**

### **Zahlen wir zu viel?**

Wir zahlen schon zu viel für die gute Leistung, definitiv zu viel aber für Mittelmässigkeit und Leerläufe. Wenn wir das korrigieren, dann kommt dies den Versicherten, aber auch den Ärzten und Spitalern zugute.

## **Zum Preis einer schlechteren Versorgung?**

Im Gegenteil. Die medizinische Versorgung verbessert sich. Wenn wir beispielsweise kleine Spitäler zusammenlegen und Kompetenzzentren schaffen, dann wird in der Folge das grössere Spital mehr komplexe Behandlungen durchführen. Dies steigert erwiesenermassen die Qualität.

## **Was können wir vom Ausland lernen?**

Dass unser System, wenn wir es optimieren, gut ist. Schauen Sie: Schweden hat heute lange Wartelisten für notwendige Eingriffe, in Dänemark sind die Gesundheitsleistungen rationiert, in England sind Ärzte und Pflegepersonal ebenso knapp wie Krankenhausbetten, und in Holland wissen die Leute vor lauter Reformen gar nicht mehr, ob ihr System nun gut oder schlecht ist. Wir dürfen uns nicht durch falschen politischen Aktivismus die Sozialsysteme kaputt machen lassen.

## **Interview:**

**Christian Beusch**

**Leiter Unternehmenskommunikation**