

# Wettbewerb

## Gratis an die «Course de l'Avent» durch Freiburg

**Starten Sie am Adventslauf. «VisanaFORUM» verlost 100 Gratisteilnahmen für den Adventslauf vom 25. November 2012. Der Rundkurs führt neu durch das Zentrum von Freiburg.**

In knapp zwei Monaten fällt der Startschuss zum Adventslauf. Nach drei Austragungen in Yverdon führt die Strecke dieses Jahr neu durch Freiburg. Der Zweck ist indes der gleiche geblieben. Die Sportlerinnen und Sportler laufen für die eigene Fitness und für einen guten Zweck, denn mit der Hälfte aller Startgelder wird

eine gemeinnützige Organisation unterstützt. Erwachsene ab 14 Jahren bezahlen 20 Franken, Kinder (bis 13 Jahre) nehmen sogar gratis teil. Setzen auch Sie kurz vor dem Jahresende nochmals ein sportliches Zeichen. An der «Course de l'Avent» gibt es passende Strecken für alle Laufsportinteressierten. Mehr Informationen finden Sie unter [www.coursedelavent.ch](http://www.coursedelavent.ch).



Möchten Sie in Freiburg gratis an den Start gehen? Dann schicken Sie uns den Wettbewerbstalon oder nehmen Sie auf [www.visana.ch](http://www.visana.ch) an der Verlosung teil. Viel Erfolg!

### Wettbewerbstalon

Ich möchte gratis am Adventslauf in Freiburg teilnehmen.

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

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

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben (kein Couvert!) und bis 30. September 2012 einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Die Gewinnerinnen und Gewinner werden bis spätestens 15. Oktober 2012 benachrichtigt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg und die Barauszahlung der Preise sind ausgeschlossen.



**Gewürze**  
Schätze des Orients

Seite 8



**Visana Club**  
Bunte Herbstangebote erwarten Sie

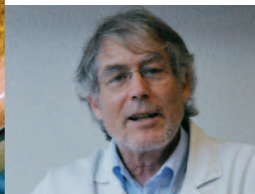
Seite 12

Das Plus für Sie

**visana**club

**Karl Haefele**  
Im Gespräch mit dem Gründer eines Gesundheitszentrums

Seite 22





## Inhalt

- 3 Gute Nachrichten bei den Prämien 2013
- 4 Nach dem Nein: weiterhin Reformbedarf
- 5 Adventslauf erstmals durch Freiburg
- 6 Visana baut Managed-Care-Angebot weiter aus
- 8 Gewürze – viele sind auch Heilmittel
- 10 Ein Firmenkundenberater auf dem Platz Zürich
- 12 Visana Club: Exklusiver Start in einen goldenen Herbst
- 14 Profitieren Sie mit den Wellness-Schecks 2013
- 17 Weiterempfehlen lohnt sich
- 18 Kontrolle der Rechnungen wird optimiert
- 19 Vermischte Meldungen
- 22 Im Gespräch mit Karl Haefele
- 24 Wettbewerb



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

**Redaktion:** Stephan Fischer, Peter Rüegg. **Adresse:** VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15.

**Fax:** 031 357 96 22. **E-Mail:** [forum@visana.ch](mailto:forum@visana.ch). **Gestaltung:** Natalie Fomasi, Elgg. **Konzept und Fotos:** Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich. **Druck:** Vogt-Schild Druck AG, Derendingen. **Internet:** [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

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

## Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Wir können wiederum mit positiven Nachrichten bezüglich der Prämien 2013 aufwarten. Wiederum deshalb, weil wir bereits auf das laufende Jahr hin die Prämien in den Zusatzversicherungen nicht erhöhten und in der Grundversicherung nur geringfügig. Aufgrund der Kostenentwicklung müssen wir die Prämien in der Grundversicherung auf 2013 um durchschnittlich zwei Prozent erhöhen. Die Zusatzversicherungsprämien 2013 bleiben unverändert.

Bei der Grundversicherung spreche ich von einer gesamtschweizerischen Durchschnittszahl. Es gibt jedoch regionale Unterschiede. Die Prämienentwicklung ist auch abhängig vom gewählten Versicherungsmodell. Zudem beeinflussen Altersgruppenwechsel – sowohl in der Grundversicherung als auch den Zusatzversicherungen – die Prämienhöhe und können dazu führen, dass die Durchschnittszahl nicht eingehalten werden kann. Dazu kommt, dass die Prämien in der Grund- wie in den Zusatzversicherungen von den zuständigen eidgenössischen Aufsichtsbehörden noch genehmigt werden müssen.



Peter Fischer, der Vorsitzende der Direktion, hat das Präsidium des Verwaltungsrates der Lindenhof-Sonnenhof-Spitalgruppe in Bern übernommen. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, hat sich Peter Fischer entschieden, Visana zu verlassen. Ich bedauere seinen Entscheid, habe aber Verständnis dafür, dass er eine neue, verantwortungsvolle Aufgabe übernehmen will. Ich danke Peter Fischer für seinen engagierten, überaus erfolgreichen Einsatz für die Visana-Gruppe und wünsche ihm beruflich wie persönlich alles Gute.

**Albrecht Rychen**  
Präsident des Verwaltungsrates



# Prämien 2013: gute Nachrichten

**Keine Prämien erhöhungen bei den Zusatzversicherungen. Anpassung in der Grundversicherung gesamtschweizerisch um durchschnittlich zwei Prozent. Diese guten Nachrichten kann Visana auf 2013 hin verkünden.**

«VisanaFORUM» unterhielt sich mit Stephan Wilms, dem Finanzchef der Visana-Gruppe und Verantwortlichen für die Prämieingaben an die zuständigen eidgenössischen Aufsichtsbehörden, über die Prämien 2013.

### «VisanaFORUM»: Wie sieht die Prämien-situation 2013 aus?

Stephan Wilms: Visana hat für ihre Versicherten gleich zwei gute Nachrichten. Erstens gibt es keine Prämienanpassungen bei den Zusatzversicherungen – wie bereits auf 2012. Zweitens fällt die Erhöhung in der Grundversicherung im Vergleich zu den Vorjahren sehr moderat aus.

### Warum die Erhöhung in der Grundversicherung?

Dazu zwang uns die Kostenentwicklung. Sie ist – erfreulicherweise – abgeflacht, aber wir müssen dennoch einen Anstieg zur Kenntnis nehmen. Allerdings liegt der Kostenanstieg im Gesundheitswesen nur noch leicht über der Teuerung bei den Konsumgütern.

**Visana hat immer davon gesprochen, dass die Prämien für die Spitalzusatzversicherungen langfristig zurückgehen müssen. Dies ist immer noch nicht der Fall.**

Es trifft zu, dass wir angekündigt haben, dass die Zusatzversicherungen längerfristig günstiger werden sollten. An dieser Aussage halten wir weiterhin fest. Dass dies aber nicht schon 2013 der Fall ist, hat zwei Hauptgründe: Erstens sind die Tarife in den meisten Kantonen noch provisorisch. Es stehen juristische Auseinandersetzungen über die Höhe der Tarife an, die Jahre

dauern können. Zweitens gibt es in den meisten Kantonen auch rechtliche Auseinandersetzungen um die Gestaltung der Spitalleistungen. Auch diese Auseinandersetzungen können Jahre dauern.

### Was heisst das konkret?

Die Berechnung der Spitalzusatzversicherungsprämien 2013 ist mit vielen Unsicherheiten verbunden. Mit anderen Worten: Wir befinden uns im «Blindflug». Deshalb haben wir uns entschieden, keine Prämienanpassungen vorzunehmen. Dies auch im Sinn einer erstrebenswerten langfristigen Kontinuität.

### Interview:

**Christian Beusch**

Leiter Unternehmenskommunikation



**Stephan Wilms: «Ich bin froh darüber, unseren Versicherten gute Nachrichten überbringen zu können.»**

### Durchschnitt: nicht für alle Versicherten gleich

Die zwei Prozent Prämienhöhung in der Grundversicherung sind eine gesamtschweizerische Zahl. Je nach Prämienregion oder gewähltem Versicherungsmodell kann die Prämienhöhung vom Durchschnitt abweichen – sowohl nach unten wie nach oben. Die Nullrunde bei den Zusatzversicherungen wie auch die durchschnittliche Anpassung in der Grundversicherung berücksichtigen keine allfälligen Altersgruppenwechsel. Mit anderen Worten: Die Situation gestaltet sich für jeden einzelnen Versicherten anders.

# Nach dem Nein: weiterhin Reformbedarf

**Gesundheitspolitisch muss es zu Änderungen kommen – so kann es nicht weitergehen. Der Entscheid der Stimmberechtigten am 17. Juni war klar: Nein zur Managed-Care-Vorlage.**

Die Gründe, die zu diesem Entscheid geführt haben, sind vielfältig und stehen hier nicht zur Diskussion. Wenn sich Politik und Akteure bei einer Gesundheitsreform nicht einig sind, sagt der Stimmbürger offensichtlich vorsichtshalber lieber Nein.

## Wie geht es nun weiter?

Unabhängig von diesem Nein sind in der schweizerischen Gesundheitspolitik Entscheide ausstehend. Das Verdikt an der Urne kann nicht so interpretiert werden, alles beim Alten zu belassen. Nichts tun kann keine Lösung sein. Der Bedarf an Reformen im Gesundheitswesen bleibt. Drei Themenkreise stehen gesundheitspolitisch im Zentrum: die Verfeinerung des Risikoausgleichs, die zunehmende Zahl von Arztpraxen und die Initiative für eine Einheitskasse.

## Verfeinerung des Risikoausgleichs

Ein wichtiges Element der Managed-Care-Vorlage war der verfeinerte Risikoausgleich. Damit soll sich die Jagd nach sogenannten guten Risiken für die Krankenversicherer nicht mehr lohnen. Bundesrat und Parlament sind gefordert, möglichst rasch eine Lösung zu präsentieren, um diesem volkswirtschaftlichen Unsinn, der aber für einzelne Versicherer ein betriebswirtschaftliches Element ist, ein Ende zu setzen.

## Wiedereinführung des Zulassungsstopps?

Seit Anfang dieses Jahres gilt der Zulassungsstopp für Spezialisten nicht mehr. Als Folge davon haben die Gesuche für Praxisbewilligungen stark zugenommen. Eine neue Arztpraxis verursacht jährlich Kosten von rund 500 000 Franken. Die Wiedereinführung des Zulassungsstopps gäbe Bund und Kantonen ein Steuerungsinstru-

ment in die Hand, um die medizinische Versorgung flächendeckend gewährleisten zu können.

## Nein zu einer Einheitskasse

Im kommenden Jahr dürfte das Volk über die jüngste Initiative für eine Einheitskasse abzustimmen haben. Die politische Linke lehnte die Managed-Care-Vorlage mit dem Ziel ab, ihre Einheitskasse als Lösung der gesundheitspolitischen Probleme zu präsentieren. Eine Monopolkasse ist aber aus mehreren Gründen keine Lösung: Erstens nimmt sie den Versicherten die Freiheit, den Krankenversicherer selbst auszuwählen. Zweitens würde ein solches Gebilde, bei dem laut Initiativtext Bund, Kantone, Ärzte, Pflegepersonal und Patienten mitreden, im Gegensatz zu heute kaum eine wirksame Kostenkontrolle ausüben. Und drittens wären mit einem solchen Konstrukt gigantische Interessenkonflikte und gegenseitige Blockaden vorprogrammiert.

**Christian Beusch**

**Leiter Unternehmenskommunikation**



**Visana zwitschert**

Folgen Sie uns auf Twitter!

Wir verfolgen gesundheitspolitische Themen für Sie.

[www.twitter.com/VisanaServices](http://www.twitter.com/VisanaServices)

# Adventslauf erst- mals durch Freiburg

**Neuer Austragungsort mit bewährtem Konzept.** Nach drei Jahren in Yverdon zügelt der Advents-  
lauf nach Freiburg. Am 25. November können Hobbyläuferinnen und Hobbyläufer, aber auch  
ambitionierte Sportlerinnen und Sportler für einen guten Zweck durch Freiburg laufen.

Weihnachten rückt langsam näher. Bald werden Adventskränze und Weihnachtsbeleuchtung die Schaufenster zieren, in der Altstadt wird der Duft von Marroni und Glühwein hängen. Trotz Kälte suchen Läuferinnen und Läufer auch in dieser Jahreszeit eine sportliche Herausforderung. Warum nicht mit einem vorweihnächtlichen Stadtlauf durch Freiburg?

## Ein besonderer Lauf

Es gibt viele Laufsportveranstaltungen. Aber nur ein kleiner Teil findet zur Adventszeit statt, und lediglich ein paar wenige unterstützen eine gemeinnützige Organisation. Bei der «Course de l'Avent» wird die Hälfte der Startgelder einer karitativ tätigen Institution überwiesen. Ein guter Grund, die Laufschuhe auch in der kalten Jahreszeit nochmals zu schnüren.

Ob Jung oder Alt, ob aus purer Freude oder mit sportlichen Ambitionen – an der «Course de l'Avent» finden alle eine passende Strecke. Das Bedürfnis nach Gesundheit und Bewegung hält keinen Winterschlaf.

## Gratisstart für die Jüngeren

Es gibt gute Gründe für einen Start: ein attraktiver Rundkurs, die grosse Auswahl an Strecken und Kategorien und nicht zuletzt das moderate Startgeld. Erwachsene bezahlen gerade mal 20 Franken Startgeld (wovon die Hälfte an eine gemeinnützige Organisation geht), während Kinder bis und mit 13 Jahre gar gratis mitlaufen dürfen.

Visana als Hauptsponsor der «Course de l'Avent» möchte so möglichst viele Laufbegeisterte für

**Wettbewerb: 100 Gratisteilnahmen zu gewinnen**  
Mit ein wenig Losglück können Sie gratis am Adventslauf vom 25. November 2012 in Freiburg teilnehmen. Machen Sie bei unserem Wettbewerb auf Seite 24 mit und gewinnen Sie einen von 100 Gratisstartplätzen. Viel Erfolg!



einen Start motivieren. Setzen auch Sie zum Jahresende nochmals ein Zeichen. Wir freuen uns auf Ihren Start in Freiburg. Mehr dazu auf [www.coursedelavent.ch](http://www.coursedelavent.ch).

**Stephan Fischer**

**Unternehmenskommunikation**

## Course de l'Avent

Bitte senden Sie mir  Exemplar(e) der Ausschreibung.

Frau  Herr

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Talon ausschneiden und einsenden an: Course de l'Avent, Avenue de Rhodanie 54, 1007 Lausanne. Mehr Informationen sowie die Online-Anmeldung finden Sie auf [www.coursedelavent.ch](http://www.coursedelavent.ch).

# Visana baut Managed-Care-Angebot weiter aus

**Qualität zu bezahlbaren Preisen.** Die Zahl der Versicherten in Managed-Care-Modellen (Hausarztmodelle und HMO-Praxen) nimmt stetig zu. Knapp 60 000 Versicherte von Visana haben sich für ein solches Modell entschieden.



■ Managed-Care-Angebot vorhanden  
■ Kein Managed-Care-Angebot vorhanden

Visana setzt weiter auf Qualität zu bezahlbaren Preisen. Die Zahl der Versicherten in Managed-Care-Modellen nimmt stetig zu. Wir bauen deshalb das Managed-Care-Angebot weiter aus.

## Bis 20 Prozent Prämienrabatt

Nebst einer optimalen Behandlung profitieren Managed-Care-Versicherte von einem Prämienrabatt von bis zu 20 Prozent bei der obligatorischen Grundversicherung (OKP) und bei den Zusatzversicherungen Spital, Ambulant und Komplementär. Weitere Informationen zu Managed Care finden sie auf unserer Website [www.visana.ch](http://www.visana.ch) (Angebot > Krankenversicherung > Grundversicherung > Managed Care).

Hannes Bichsel  
Produkt Management

## Liste der neuen Angebote

Name des Modells	Einzugsgebiet*
Hausarztmodell PonteCare	Bern
Réseau des PÉDIATRES Genevois	Genf
HMO Centramed Gesundheitsplan Basel	Basel
HMO Centramed Gesundheitszentrum Ägerisee	Zug
HMO ifA Institut für Arbeitsmedizin Baden	Aargau
HMO santémed Gesundheitszentrum St. Gallen	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Bern	Bern
HMO santémed Gesundheitszentrum Wil	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Zürich Oerlikon	Zürich
HMO santémed Gesundheitszentrum Basel	Basel
HMO santémed Gesundheitszentrum Winterthur	Zürich
HMO santémed Gesundheitszentrum Rorschach	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Uzwil	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Diepoldsau	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Heerbrugg	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Zürich Wiedikon	Zürich, Aargau, Luzern
HMO santémed Gesundheitszentrum Wattwil	St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Teufen	Appenzell Inner- und Ausserrhoden
HMO santémed Gesundheitszentrum Weinfelden	Thurgau
HMO santémed Gesundheitszentrum Hinwil	Zürich, St. Gallen
HMO santémed Gesundheitszentrum Kloten/Glattbrugg	Zürich, Schaffhausen
HMO santémed Gesundheitszentrum Frauenfeld	Thurgau
HMO santémed Gesundheitszentrum Gachnang	Thurgau
HMO santémed Gesundheitszentrum Uster	Zürich
HMO santémed Gesundheitszentrum Wetzikon	Zürich
HMO santémed Gesundheitszentrum Bischofszell	Thurgau
HMO santémed Gesundheitszentrum Kreuzlingen	Thurgau
HMO Medplace Luzern	Luzern
HMO Medplace Solothurn	Solothurn

\* Das Einzugsgebiet in der Tabelle gibt grob Aufschluss darüber, in welchen Regionen ein Modell gewählt werden kann. Die Auswahl an Ihrem Wohnort können Sie auf unserer Website [www.visana.ch](http://www.visana.ch) einsehen.

## 90 Prozent Rabatt ab dem dritten Kind

Die Prämien in der Grundversicherung sind für Erwachsene (ab 26 Jahren), Jugendliche (zwischen 19 und 25 Jahren) und Kinder (bis 18 Jahre) unterschiedlich. Ein Kind bezahlt bei Visana 78 Prozent weniger als eine erwachsene Person. Am 1. Januar 2013 erhöhen wir diesen Rabatt ab dem dritten Kind auf 90 Prozent (vorbehaltlich Genehmigung durch das Bundesamt für Gesundheit).

Voraussetzung dafür ist, dass mindestens drei Kinder (bis 18 Jahre) und ein Elternteil gleichzeitig die Grundversicherung bei Visana abgeschlossen haben. Familien, welche bereits bei Visana versichert sind, profitieren automatisch ab Anfang Jahr von den günstigeren Konditionen ab dem dritten Kind.





# Schätze des Orients

«Gut gepfeffert ist halb verdaut» lautet ein altes Sprichwort. Seit Jahrtausenden verfeinern Gewürze nicht nur unsere Speisen, sondern werden auch als Heilmittel verwendet. Vor Urzeiten beförderten Kamelkarawanen das kostbare Gut auf gefährlichen Routen, heute kaufen wir Gewürze aus der ganzen Welt im Supermarkt.

Die Geschichte des Gewürzhandels reicht bis in die Antike zurück. Gewürze waren schon damals zur aromatischen Geschmacksverbesserung, als Konservierungsmittel und Bestandteile vieler Heilmittel begehrt. Entsprechend blühte der – wie man heute sagen würde – «globale» Handel von China, Indonesien und Indien über Persien und Arabien bis nach Europa.

## Gewürze brachten Reichtum...

Im Europa des Mittelalters und in der frühen Neuzeit spielte der Gewürzhandel eine bedeutende wirtschaftliche und politische Rolle – wie Erdöl heute. Pfeffer wurde sogar mit Gold aufgewogen. Durch das einträgliche Geschäft mit Gewürzen aus Asien kamen vor allem arabische Staaten und die Kolonialmächte zu grossem Reichtum.

## ... und Gesundheit

Während Jahrtausenden nutzte man die einzigartigen Eigenschaften der Gewürze als Aromastoffe und der gesundheitsfördernden Wirkung wegen. Bis ins 19. Jahrhundert war das Verschreiben von Gewürzmischungen für verschiedenste Beschwerden gang und gäbe. Mit den Fortschritten der Medizin ging das Wissen um die Heilkräfte von

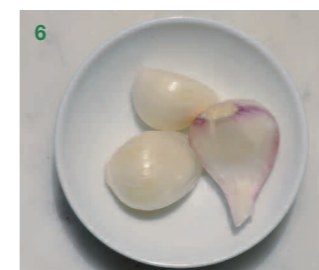
Gewürzen verloren. Eine Zeit lang. Denn parallel zur hochentwickelten Medizin gewinnen Naturheilmittel heute wieder an Bedeutung. So haben in Bereichen der Komplementärmedizin Gewürze zu Heilzwecken einen festen Platz.

Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen Ernährung und Gesundheit haben aber auch in der Gastronomie Einzug gehalten. In vielen Gourmetküchen wird vermehrt mit Gewürzen experimentiert. Selbst Sterneköche preisen die wohltuende Wirkung verschiedenster Gewürze an.

## Gewürze machen glücklich

«Trinke einen Safrantee, und du fühlst dich fröhlich» besagt ein persisches Sprichwort. Wer schon einmal einen Suk in Marrakesch oder Istanbul, einen Gewürzmarkt in Südfrankreich oder einen Gewürzstand eines Wochenmarktes in der Schweiz erlebt hat, kann das bestimmt nachvollziehen. Diese Aromen, diese Farben! Gewürze machen einfach glücklich. Wagen Sie einen Versuch mit dem Rezept auf Seite 9.

**Anna Schaller**  
Publizistin



- 1 **Ingwer** ist ein bemerkenswertes Heilmittel für alle möglichen Leiden. Unter anderem stärkt es Herz und Kreislauf, senkt den Blutzuckerspiegel, fördert die Verdauung und schützt den Magen.
- 2 **Koriander** (das Öl der Körner) wirkt antibakteriell und dient zur Behandlung von Koliken, Neuralgien und Rheuma.
- 3 **Kreuzkümmel** gilt als appetitanregend und lindert Magenbeschwerden, Blähungen, Koliken und Durchfall.
- 4 **Zimt** hat eine belebende, blutstillende Wirkung und hilft bei Blähungen, Durchfall und Magenbeschwerden.
- 5 **Sternanis** wird in Hustenmitteln verwendet.
- 6 **Knoblauch** wirkt belebend, blutreinigend und senkt den Blutdruck. Er soll unter anderem den Cholesterinspiegel senken und bei der Behandlung von Diabetes von Nutzen sein.
- 7 **Pfeffer** regt den Appetit an und hilft gegen Übelkeit.
- 8 **Lorbeerblätter** sind appetitanregend, haben blutstillende, harn-treibende und verdauungsfördernde Eigenschaften.



## Gemischtes Wurzelgemüse, im Ofen gebacken

Ein einfaches, aromatisches und gesundes Essen für die ganze Familie. Variieren Sie die Gemüsemischung nach Belieben und je nach Saison als vegetarisches Gericht oder als Beilage beispielsweise zu Pouletbrüstchen, die mit dem Gemüse gebraten werden.

### Zutaten für vier Personen:

Wurzelgemüse nach Belieben, beispielsweise  
 1 Butternusskürbis längs halbiert, entkernt und in Spalten geschnitten  
 4 Kartoffeln, in Spalten geschnitten  
 2 Pastinaken, geschält, in grobe Stücke geschnitten  
 2 Rüebli, schälen, in grobe Stücke geschnitten  
 1 Zitrone, in Achtel geschnitten  
 2–4 Knoblauchzehen, nicht geschält, mit der Hand leicht angedrückt  
 2 rote Zwiebeln, geschält und geviertelt, oder  
 4 Schalotten ganz, geschält

4–5 EL gutes Olivenöl extra vergine  
 2 TL Korianderkörner, im Mörser grob zerstoßen  
 2 TL Kreuzkümmel  
 1 Zimtstange  
 3 Sternanis  
 2–3 Lorbeerblätter  
 Pfeffer, frisch gemahlen  
 2 TL Currypulver  
 1 Pfefferschote ganz oder entkernt und in dünne Ringe geschnitten, wer's gerne scharf mag  
 1 Handvoll frische Salbeiblätter  
 Meersalz

### Zubereitung:

Gemüse auf einem Backblech oder in einem Bräter verteilen. In einem Gefäss Gewürze und Salz mit Olivenöl verrühren und über das Gemüse giessen. Alles gut durchmischen. Salbeiblätter beifügen.

In die Mitte des auf 200° (Umluft 180°) vorgeheizten Ofens schieben. Gemüse ca. 40 Minuten backen, bis es goldgelb und knusprig ist. Zwischendurch ab und zu wenden.





# Beziehungsnetz in Zürich aufgebaut

**Im Gespräch mit Giacomo Mautone. Er begann als Quereinsteiger und ist heute ein alter Fuchs. Giacomo Mautone berät Zürcher Kunden im Firmenkundengeschäft Visana business. Wie schafft er es, seine Geschäftspartner zu überzeugen?**

Giacomo Mautone liebt Geschichten. Zum Beispiel jene vom sterbenden Vater, der den drei Söhnen ein Versprechen abnimmt. Der jüngste und cleverste Sohn geht kreativ mit dem Versprechen um und wird auf Kosten der anderen Söhne reich. Giacomo Mautone erklärt, man dürfe in seinem Beruf clever sein, habe sich dabei aber absolut fair zu den Geschäftspartnern zu verhalten.

#### «Ursprünglich bin ich vom Bau»

Giacomo Mautone stammt aus Zürich. Seine Eltern waren in den frühen Sechzigerjahren in die Schweiz eingewandert,

nach Wiedikon, einem Arbeiterquartier, wo auch ein gewisser Köbi Kuhn gelebt hat. Zunächst besuchte Giacomo Mautone eine italienische Schule, da seine Eltern wie viele Immigranten lange die Rückkehr nach Italien im Sinn hatten.

Nach der Lehre als Sanitärinstallateur arbeitete er auf dem Bau. Doch dann zwang ihn ein Unfall dazu, sich neu zu orientieren. Er konnte fortan für einen Haustechnik-Grosshändler Sanitäranlagen und -artikel verkaufen. Dabei wurde

**Schiffswerft Wollishofen: Giacomo Mautone tankt Energie für das nächste Kundengespräch.**

ihm bald klar: «Beraten und verkaufen ist etwas für mich. Ich habe ein Flair, mit Leuten umzugehen.»

#### Ein Quereinsteiger

1990 bot ihm ein Fussballkollege einen Job bei einem Versicherer an, als sie gemeinsam nach einer guten Autoversicherung suchten. Dort lernte Giacomo Mautone als Quereinsteiger das Versicherungsbusiness kennen und verkaufte nach intensiver Schulung Sachversicherungen an Privatkunden.

Nach fünf Jahren erhielt er erneut die Gelegenheit, sich in einer neuen Branche weiterzubilden. Er wechselte zu einem Krankenversicherer in Baden und beriet Kundinnen und Kunden in Fragen zur Krankensicherung. Schliesslich gelangte er 1998 zur Visana-Geschäftsstelle Zürich, wo man ihn bald ins junge Firmenkundengeschäft hereinholte.

#### Er stellte sich persönlich vor

Visana business war damals noch nicht so professionell strukturiert wie heute. «Ich spürte: Hier kann ich etwas aufbauen», sagt Giacomo Mautone. Also stürzte er sich ins Akquirieren und verbrachte das erste halbe Jahr fast ausschliesslich mit Telefonieren.

Es war die Zeit, als viele Unternehmen die Abwicklung ihrer Versicherungsgeschäfte an Broker und Makler auslagerten, weil sie sich nicht mehr selbst mit der Abwicklung herumschlagen wollten. Aber noch niemand kannte einen wie Giacomo Mautone. Daher schaute er bei seinen Kontakten persönlich vorbei und stellte sich vor. «Es muss zwischen zwei Geschäftspartnern ein Vertrauen herrschen. Nur wenn sie sich persönlich kennen, kommen sie in Verhandlung», sagt er.

#### Stolz und Dankbarkeit

Mittlerweile blickt er auf vierzehn Jahre Unternehmensberatung auf dem Platz Zürich

#### Familienvater und Fussballschuhmacher

Giacomo Mautone (49) lebt mit seiner Frau und zwei Kindern (7, 8) in Dübendorf. Dank der flexiblen Arbeitszeitgestaltung – wenn er Wochenenden oder Abende für die Arbeit einsetzt, kann er diese Zeit unter der Woche kompensieren – nimmt er aktiv am Familienleben teil. «Die Familie ist für mich zentral. Sie gibt mir Halt.»

Sein früheres Hobby Fussball begleitet ihn noch heute: Er ist seit 2011 Nachwuchstrainer in der Fussballschule des FC Dübendorf, wo er die Kleinsten im Alter zwischen 5 und 7 Jahren betreut, die «Pampers League», wie er sagt. Dort stehen Spass an der Bewegung und einfaches Ballspielen im Vordergrund. Viele Elternteile sind ebenfalls dabei. Er fügt lachend hinzu: «Das halbe Training verbringe ich damit, den Kindern die Schuhe zu binden.»

zurück. Er ist stolz auf die vielen Geschäftsbeziehungen, die er aufgebaut hat, und auf sein gewachsenes, gesundes Portefeuille. Er spürt auch Dankbarkeit gegenüber seinen Kunden und Partnern: «Sie haben mir langjähriges Vertrauen entgegengebracht und eine gute Zusammenarbeit beschert.»

#### Von Bäckern und Büzern

Giacomo Mautone stellt fest, dass sein Job heute nichts mehr ist für Einzelkämpfer. Sein Arbeitsplatz ist zwar «draussen an der Front», im Backoffice komplettieren das Team jedoch eine Assistentin und eine Underwriterin, also eine Spezialistin, die die Verträge abschliesst. «Ohne Backoffice ist es ein Ding der Unmöglichkeit, professionelle Dienstleistungen und gute Erreichbarkeit zu bieten», sagt er.

Was Giacomo Mautone an seiner Arbeit gefällt, ist die Selbstständigkeit. Er teilt seine Arbeitswoche selbst ein. Kein Tag ist wie der andere. Es sind aber auch die Begegnungen. Er lerne unglaublich viele Branchen kennen, von der Bäckerei bis zum IT-Spezialisten. Und er treffe sich mit dem einfachen Büzener eines Einmannbetriebes genauso wie mit dem HR-Leiter grosser Unternehmungen.

**Peter Rüegg**

**Unternehmenskommunikation**



# Bunte Herbst-angebote

**Luxuriös, fruchtig, faszinierend.** Mit den Visana-Club-Angeboten starten Sie exklusiv in einen goldenen Herbst.

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

**visana**club

## bugatti – von luxuriös bis extravagant

Vielfalt, Innovation, Tradition, Lebensfreude und dynamisches Design sind seit 1978 das Fundament für die Erfolgsmarke bugatti – The European Brand. bugatti bietet eine grosse Auswahl an edlen und hochwertigen Gross- und Kleinlederwaren.

**Überzeugen Sie sich selbst von den pfiffigen und modernen Produkten und bestellen Sie Ihren perfekten Begleiter für Freizeit oder Business. Und dies zum exklusiven Spezialpreis – nur für Visana-Club-Mitglieder!**

Die Preise verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer und Versandkosten. Die Lieferzeit beträgt 10 bis 15 Arbeitstage. Bestellungen online unter [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch), per E-Mail [sales@tramondi.com](mailto:sales@tramondi.com) oder telefonisch bei der Firma Tramondi, 062 205 15 25. Zahlung: auf Rechnung, 10 Tage netto.

Das Angebot ist gültig bis 30. November 2012 oder solange Vorrat (Zwischenverkauf vorbehalten). Weitere Infos und Bilder finden Sie auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch). Bei Fragen hilft Ihnen die Firma Tramondi (062 205 15 25) gerne weiter.

- |                                       |                                  |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| 1 Art. 49211501, Herren-Portemonnaie  | Fr. 89.-/Stk. (statt Fr. 119.-)  |
| 2 Art. 49210801, Damen-Portemonnaie   | Fr. 105.-/Stk. (statt Fr. 139.-) |
| 3 Art. 49512201, Messenger Bag medium | Fr. 189.-/Stk. (statt Fr. 269.-) |
| 4 Art. 49422201, Schultertasche       | Fr. 99.-/Stk. (statt Fr. 129.-)  |
| 5 Art. 49513501, Aktentasche          | Fr. 319.-/Stk. (statt Fr. 499.-) |
| 6 Art. 49423849, Shopper für Frauen   | Fr. 143.-/Stk. (statt Fr. 199.-) |
| 7 Art. 49513201, Messenger Bag        | Fr. 219.-/Stk. (statt Fr. 299.-) |



**Visana Club – das Plus für Sie.** Als Visana-Kundin oder -Kunde sind Sie automatisch und kostenlos Mitglied im Visana Club und können uneingeschränkt von den Angeboten unserer Partner profitieren. Visana setzt für den Visana Club keinen einzigen Prämienfranken ein. Weitere Angebote und Infos auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder Infoline: 031 357 90 07.

## Faszination für kleine und grosse Entdecker!

Im Swiss Science Center Technorama in Winterthur erleben Sie faszinierende naturwissenschaftliche Phänomene. Über 500 Experimentierstationen laden zum Fühlen und Begreifen ein. Zum Beispiel bis 31. Dezember auf der Sonderausstellung «Der vermessen(d)e Mensch».

**Technorama zum Visana-Club-Spezialpreis: 5 Franken Rabatt pro Person (Erwachsene sowie Kinder) auf den regulären Eintrittspreis!**

Einfach an der Technorama-Kasse Versicherungskarte vorweisen, und schon profitieren Sie und maximal vier Familienmitglieder. Angebot gültig bis 31.12.2012. Keine Kumulation mit anderen Vergünstigungen. Mehr Informationen:

[www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder [www.technorama.ch](http://www.technorama.ch)



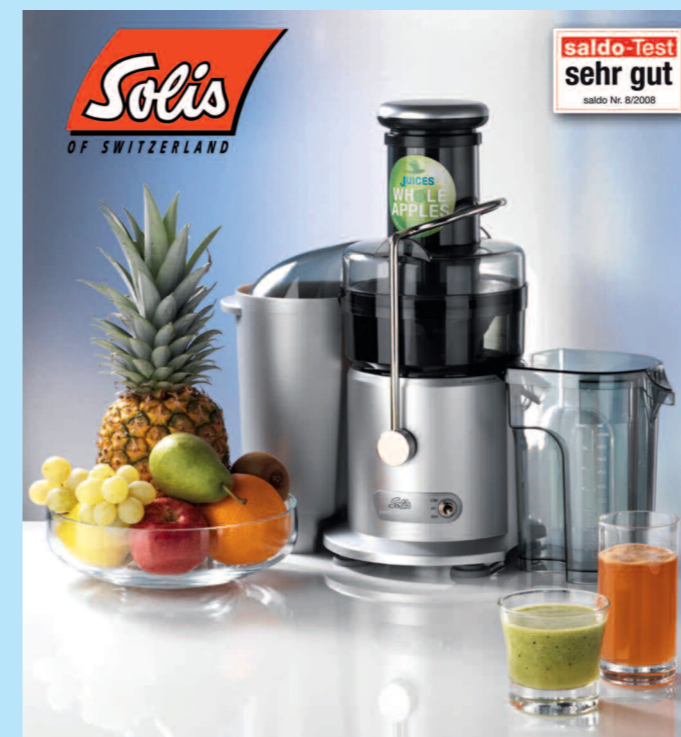
## Profi-Entsafter für zu Hause!

Gönnen Sie sich und Ihren Liebsten einen gesunden Saftgenuss – und damit mehr Vitalität im Leben. Der «Saldo»-Testsieger Solis Juice Fountain Premium besticht durch einfachste Handhabung und folgende Produkte-Highlights:

- 700 Watt Leistung mit zwei Geschwindigkeitsstufen
- Grosser Einfüllschacht (Ø 7,5 cm)
- Edelstahl-Mikro-Sieb
- Masse: 32 x 43 x 21 cm (B x H x T), 4,6 kg
- Schlagfestes Kunststoffgehäuse, Farbe Silber

**Gesunder Saftgenuss zum Visana-Club-Spezialpreis: nur 159 statt 259 Franken inklusive Versandkosten, Recyclinggebühr, Rezeptbüchlein und 2 Jahre Garantie.**

Jetzt bestellen unter [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder mit Bestelltalon. Angebot gültig bis 31.12.2012 oder solange Vorrat. Mehr Informationen auf [www.visana-club.ch](http://www.visana-club.ch) oder [www.solis.ch](http://www.solis.ch). Produktauskünfte: [verkauf@solis.ch](mailto:verkauf@solis.ch).



### Bestelltalon

1 Solis Juice Fountain Premium Fr. 159.- inkl. Versandkosten, vorgezogener Recyclinggebühr und Rezeptbüchlein

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

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

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

Telefon \_\_\_\_\_

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



# Profitieren Sie mit Wellness-Schecks

**Gesund bleiben und Geld sparen.** Mit den Visana-Wellness-Schecks 2013 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 2013 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 Ihr Leistungszentrum.

4. Nach Prüfung der Unterlagen wird Ihnen die zustehende Schecksumme zurückerstattet.

## Die «Spielregeln»

- Alle Versicherten mit den Zusatzversicherungen Ambulant, Basic oder Managed Care Ambulant haben Anrecht auf die Wellness-Schecks 2013. Pro Familie werden die Wellness-Schecks mit dem VisanaFORUM 3/12 nur in einem Exemplar zugestellt. Weitere bei Visana versicherte Familienmitglieder (mit obenstehender Deckung) können die Schecks bei ihrer Geschäftsstelle anfordern oder im Internet unter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Privatpersonen > Sparen direkt herunterladen.

- Die Wellness-Schecks sind gültig für Aktivitäten und Kurse, die während des Jahres 2013 begonnen werden.

- Bei Neueintritten sind die Schecks ab Eintritt in Visana gültig (Beginn der Aktivität beziehungsweise des Kurses nach Visana-Eintrittsdatum).

- Die Wellness-Schecks müssen bis spätestens 31. Januar 2014 eingereicht werden.

- Pro Rechnung kann nur ein Scheck verwendet werden.

- Die Rechnungen müssen folgende Angaben enthalten: Name und Vorname, Versichertennummer, Kurzbeschreibung der Aktivität, Kursdaten respektive -beginn und -dauer, Durchführungsort, Kosten, Stempel und Unterschrift des Rechnungsstellers oder Quittung.

- Die Schecks können nur von Versicherten eingelöst werden, die zum Zeitpunkt der Einsendung in einem ungekündigten Versicherungsverhältnis mit Visana stehen.

- Die Schecks können nicht zur Begleichung der Franchise oder des Selbstbehaltes eingesetzt werden.

Hannes Bichsel

Produkt Management

### Achtung: Gilt für 2013, bitte aufbewahren

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

**Achtung: Ihre Wellness-Schecks 2012 sind noch bis 31. Januar 2013 gültig!**





**Leistungen**

- ◆ maximal Fr. 200.– für ein Jahresabonnement (resp. mind. vier 10er-Abonnemente)
- ◆ maximal Fr. 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  
2013** Einlösbar bis 31.1. 2014

HIER BITTE LEISTUNGETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

- ◆ maximal Fr. 100.– für Kurse von mehr als 10 Lektionen
- ◆ maximal Fr. 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  
2013** Einlösbar bis 31.1. 2014

HIER BITTE LEISTUNGETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

- ◆ maximal Fr. 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  
2013** Einlösbar bis 31.1. 2014

HIER BITTE LEISTUNGETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

**Leistungen**

- ◆ Fr. 25.– (keine Barauszahlung)

**Was wird offeriert?**

- ◆ Lassen Sie sich überraschen. Das Angebot wird 2013 im VisanaFORUM Nr. 1/13 publiziert (nur ein Bezug möglich).

**Surprise**

**SCHECK NR. 4  
2013** Einlösbar bis 31.1. 2014

HIER BITTE LEISTUNGETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

# Visana weiterempfehlen lohnt sich

**Spielend leicht zu 100 Franken. Visana belohnt jede erfolgreiche Weiterempfehlung mit 200 Franken – je 100 Franken für Sie und für die neu versicherte Person. Ihr Aufwand ist praktisch gleich null.**

Sind Sie mit Visana zufrieden? Dann überzeugen Sie Ihre Freunde und Bekannten von unseren vielfältigen Produkten und dem prompten Service – und profitieren Sie. Visana belohnt jede erfolgreiche Empfehlung mit 100 Franken. Je mehr neue Kunden Sie Visana vermitteln, desto höher wird Ihre Belohnung. Und es lohnt sich nicht nur für Sie – auch die neu versicherte Person erhält 100 Franken für den Abschluss der Grundversicherung inklusive Zusatzversicherung Basic respektive Spital in Kombination mit einer weiteren Zusatzversicherung (z. B. Komplementär oder Ambulant).

## Kein administrativer Aufwand

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

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

**Franziska Lehmann**  
Marketing Privatkunden

## Empfehlungs-Talon

### Meine Adresse

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

### Meine Empfehlungen

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

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

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





# Kontrolle der Rechnungen wird optimiert

**Effizientere Abläufe und Kostenreduktion als Ziel.** Die neue, seit Anfang dieses Jahres geltende Spitalfinanzierung bringt auch Neuerungen bei der Übermittlung der stationären Rechnungen von den Spitalern zu den Krankenversicherern. Die Übermittlung erfolgt nur noch elektronisch.

Die neue Spitalfinanzierung brachte zwei weitere Änderungen: einerseits einen neuen Tarif bei einem Spitalaufenthalt, andererseits die Spitalwahlfreiheit. Grundversicherte können sich jetzt auch in einem ausserkantonalen Spital behandeln lassen, wenn es auf der Spitalliste des jeweiligen Kantons ist. Im Maximum werden aber nur die Kosten übernommen, die im Wohnkanton entstanden. Deshalb empfiehlt sich der Abschluss der Zusatzversicherung «Ganze Schweiz allgemein» weiterhin.

## Effizientere Abläufe...

Die neue Spitalfinanzierung sieht vor, dass die Spitäler die Rechnungen für einen stationären Spitalaufenthalt einer grundversicherten Person direkt und elektronisch den Krankenversicherern zustellen. Dieser Schritt führt dazu, dass die Rechnungen effizienter verarbeitet werden können. Folge dieser Änderung war, dass Visana ihre «Landschaft» der Leistungszentren neu gliederte.

Die Leistungszentren von Visana haben die Aufgabe, Rechnungen von Ärzten, Spitalern etc. auf ihre Korrektheit zu prüfen. Dazu steht ihnen nebst dem Fachwissen der Mitarbeitenden ein differenziertes, IT-unterstütztes Regelwerk als Hilfsmittel zur Verfügung.

## ... und Reduktion der Kosten

Dank der elektronischen Rechnungsübermittlung werden die Abläufe effizienter. Diese Optimierung liegt im Inte-

## Bitte nur neue Klebeetiketten verwenden

Versicherte, die einem neuen Leistungszentrum zugeteilt wurden, haben automatisch ein Set Klebeetiketten mit den ab sofort geltenden neuen Adressen erhalten. Wir bitten Sie, nur die neuen Etiketten zu verwenden und die alten zu vernichten, um Zeitverzögerungen bei der Abrechnung zu vermeiden.

resse der Prämienzahler, denn die Verwaltungskosten können so weiter gesenkt werden.

## Weiterhin eine Kopie der Rechnung

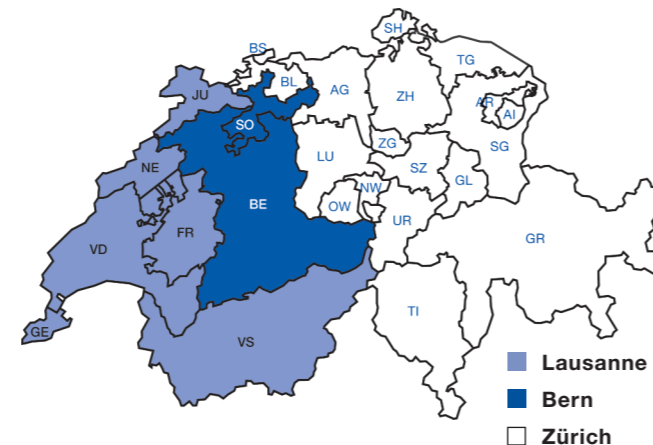
Trotz der neuen elektronischen Rechnungsübermittlung zwischen Spitalern und Krankenversicherern erhalten die Versicherten weiterhin eine Kopie der Rechnung direkt vom Spital. Sollte dies nicht der Fall sein, fordern Sie beim Spital die Rechnung an. Bitte kontrollieren Sie sie und melden uns allfällige Unstimmigkeiten.

## Geschäftsstellennetz nicht betroffen

Von der Neuordnung der «Landschaft» der Leistungszentren sind die Geschäftsstellen nicht betroffen. Sie können wie bisher direkt mit der für Sie zuständigen Geschäftsstelle für Fragen zu Ihrer Police, zu Prämien oder zu unseren Produkten Kontakt aufnehmen. Die Adresse finden Sie auf Ihrer Police.

Urs Gerber

Leiter Betreuung Leistungszentren



Die neue «Landschaft» der Leistungszentren von Visana zeigt, wer für die Visana-Versicherten im entsprechenden Kanton zuständig ist. Ausnahmen von dieser geografischen Zuteilung kann es bei Kollektivverträgen geben.

# Spot

## Änderungen bei den Versicherungsbedingungen

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

Betroffen sind folgende Dokumente der Zusatzversicherungen: AVB Visana Rechtsschutz, ZB Spitalzusatzversicherung, ZB Spitalzusatzversicherung Managed Care, ZB Basic. 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.

## Wichtige Informationen

### Haben Sie Fragen?

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

### Visana Assistance

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

### Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

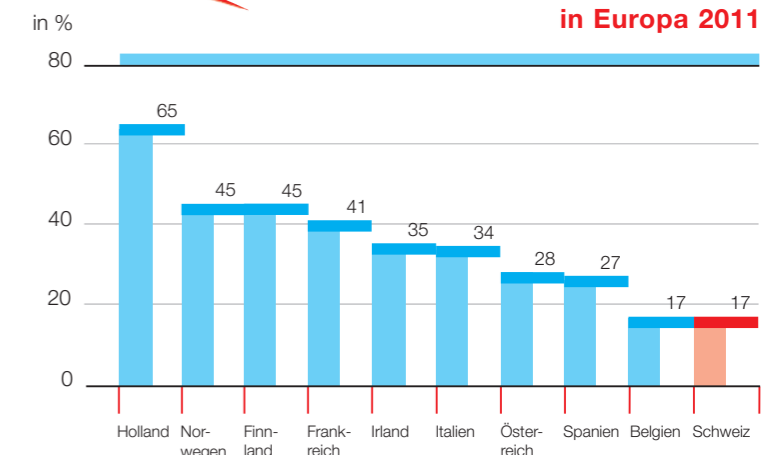
Schadenersatzansprüche beim Gesundheitsrechtsschutz können Sie unter Telefon 031 389 85 00 geltend machen.

### Visana-Newsletter

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

## Die aktuelle Grafik

### Generika-Durchdringung in Europa 2011



### Generikaanteile am Pharma-Gesamtmarkt

Obwohl oder gerade weil die Schweiz ein bedeutender Pharma-Standort ist, belegt sie auf der europäischen Rangliste der Generika-Durchdringung nur einen der hinteren Plätze. Im Vergleich zum Spitzenreiter Holland mit 65 Prozent Generika-Anteil gibt die Schweizer Bevölkerung also immer noch zu viel Geld für Medikamente aus. Dazu kommt, dass der Medikamentenkauf oft aus der eigenen Tasche finanziert werden muss und damit im

Haushaltbudget noch schwerer ins Gewicht fällt.

(Quelle: ims Zahlen 2011)



## Kündigungsfristen 2012

Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) – also die Grundversicherung – kann mit einer Frist von einem Monat per 31. Dezember 2012 gekündigt werden. Die Kündigung muss folglich spätestens am letzten Arbeitstag vor Beginn der Kündigungsfrist – das heisst am 30. November 2012 – bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle eintreffen.

Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG) können bis spätestens 28. September 2012 (Eintreffen des Briefes bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle) per 31. Dezember 2012 gekündigt werden, falls es zu keiner Prämienanpassung kommt. **Bei allen Zusatzversicherungen von Visana kommt es auf 2013 zu keinen Prämien erhöhungen.**

## Altersgruppenwechsel

Ein Wechsel der Altersgruppe führt zu Anpassungen bei der Versicherungsprämie:

- Die Grundversicherung kennt drei Altersgruppen: Kinder (0- bis 18-jährig), Jugendliche (19- bis 25-jährig) und Erwachsene (ab 26-jährig). Der Wechsel von einer tieferen in eine höhere Alterskategorie erfolgt jeweils am Ende des Jahres, in dem die Versicherten das 18. respektive 25. Lebensjahr vollendet haben. Beim Wechsel von der Alterskategorie Kinder zu Jugendliche wird der Prämienrabatt reduziert; beim Wechsel von Jugendliche zu Erwachsene entfällt er aufgrund der Vorgaben des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) vollständig.
- Fast alle Zusatzversicherungen sehen folgende Altersgruppenwechsel mit Prämien erhöhungen vor: erstmals mit Alter 18; dann ab Alter 25 bis 70 alle 5 Jahre.

## Häufig gestellte Frage

**Seit Anfang dieses Jahres wird die Alternativmedizin wieder aus der Grundversicherung bezahlt. Damit benötige ich die Zusatzversicherung Komplementär nicht mehr – oder?**

Sie sind offensichtlich Anhängerin oder Anhänger der Alternativmedizin. In diesem Fall empfehlen wir Ihnen dringend, die Zusatzversicherung Komplementär zu behalten. Dies aus drei Gründen:

- Erstens werden von der Grundversicherung nur fünf komplementärmedizinische Methoden vergütet (Homöopathie, anthroposophische Medizin, Neuraltherapie, Phytotherapie und traditionelle chinesische Medizin).
- Zweitens besteht bei der Grundversicherung nur dann eine Deckung, wenn die Therapie durch einen Arzt mit entsprechender Ausbildung durchgeführt wird. Mit anderen Worten: Für die Deckung einer Behandlung durch einen Naturarzt oder Naturtherapeuten benötigen Sie nach wie vor die Zusatzversicherung Komplementär – oder sie bezahlen sie aus dem eigenen Portemonnaie.
- Drittens werden durch Komplementär weitere Therapieformen übernommen, die auch durch einen Naturarzt oder Naturtherapeuten erbracht werden (also nicht nur die fünf erwähnten Methoden, welche die Grundversicherung abdeckt). Das bedeutet, dass Sie für andere Therapieformen weiterhin über die Zusatzversicherung Komplementär verfügen müssen, falls Sie diese nicht selbst bezahlen wollen.

Noch ein Tipp: Klären Sie in jedem Fall vorgängig bei uns ab, ob Ihre Therapeutin oder Ihr Therapeut durch uns anerkannt ist, und ob die von ihm gewählte Methode durch uns vergütet wird.

## Zehn Jahre lang Gratis-Basic



Ruth Golob aus Blumenstein heisst die Gewinnerin des grossen Herbst-Wettbewerbs von Visana. Ihr Talon wurde aus über 3200 eingegangenen Teilnahmekarten gezogen. Sie erhält in den kommenden zehn Jahren das attraktive Zusatzversicherungspaket Basic (enthält die Zusatzversicherungen Ambulant und Komplementär, die Spitalzusatz- sowie die Reiseversicherung Vacanza) gratis. Der Preis wurde ihr durch Julian von Känel (Leiter Geschäftsstelle Thun) überreicht.

## Bewegung: ein Kalender als Hilfsmittel und Motivator

Bewegen – aber wie? Sich in Bewegung zu setzen, fällt oft schwer. Der neue, untypische und die Lachmuskeln stimulierende Bewegungskalender von action d soll Abhilfe schaffen. Er enthält praktische Wochenblätter zum Eintragen der täglichen Aktivitäten. Mit Hilfe der Wochenblätter kann das eigene Bewegungsverhalten analysiert und entsprechend verbessert oder optimiert werden. Vor allem soll die alltägliche Bewegung gefördert und in den Tagesablauf integriert werden. Der Bewegungskalender kostet 15.90 Franken (plus Versandkosten) und kann bestellt werden unter: [www.actiond.ch](http://www.actiond.ch).



Folgen Sie uns auf Facebook!

[www.facebook.com/Visana2](http://www.facebook.com/Visana2)





# «Gesundheitszentren gehört die Zukunft»

**Seit 2011 sichert das Gesundheitszentrum Oberhasli in Meiringen die medizinische Grundversorgung der Region. Bereits nach kurzer Zeit hat es sich in der Bevölkerung und bei den Patienten etabliert.**

Das Gesundheitszentrum Oberhasli zeigt, wie die Zukunft der ärztlichen Grundversorgung aussieht. Davon ist Dr. med. Karl Haefele, der im Gesundheitszentrum mit zwei weiteren Ärzten eine Praxisgemeinschaft betreibt, überzeugt.

## «VisanaFORUM»: Wie lautet Ihr Fazit nach den ersten eineinhalb Jahren?

Dr. med. Karl Haefele: Die Zusammenarbeit hat sich bewährt, das Gesundheitszentrum ist bei der Bevölkerung etabliert. Es war der richtige Schritt, sich zu-

sammenzuschliessen und damit die medizinische Grundversorgung in der Region zu sichern.

## Wie sieht das Gesundheitszentrum aus?

Wir führen in den Räumen des ehemaligen Spitals Meiringen einen medizinischen Grundversorgungspunkt. Neben der Praxisgemeinschaft gibt es eine chirurgische Praxis für tagesstationäre Eingriffe, eine physiotherapeutische Praxis, die regionale Spitex, den Rettungsdienst, eine Mütter- und Väterberatung sowie eine mit der radiologischen Abteilung des

Spitals Interlaken vernetzte Röntgenabteilung. Zudem finden regelmässig Spezialistensprechstunden durch Kardiologen, Orthopäden und Urologen statt.

## Was sagen die Patientinnen und Patienten?

Sie schätzen, dass sie weiterhin einen Hausarzt als Ansprechperson haben, der den gesamten Behandlungsprozess überblickt. Gleichzeitig profitieren sie von einer umfassenden Betreuung durch den Beizug von Spezialisten sowie der Zusammenarbeit mit der Spitex. Es befindet sich alles unter einem Dach. Das verkürzt Wege und verhindert Doppelspurigkeiten.

## Gehört der Gemeinschaftspraxis die Zukunft?

Absolut. Die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sprechen für Gruppenpraxen. Das Bild des Arztes hat sich gewandelt. Der Einzelkämpfer, der während sieben Tagen die Woche Tag und Nacht in seiner eigenen Praxis arbeitet, gehört zunehmend der Vergangenheit an.

## Wie profitieren die beteiligten Ärzte?

Gruppenpraxen ermöglichen es den Ärzten generell, die individuellen Bedürfnisse besser zu leben. Beispielsweise wird die Teilzeitarbeit für die Betreuung der eigenen Familie bei jungen Ärztinnen zunehmend wichtiger. Die Zusammenarbeit bringt aber auch direkte Synergien. Know-how wird ausgetauscht, die Infrastruktur kann besser ausgenutzt werden, und auch der Notfalldienst wird auf mehrere Schultern verteilt.

## Wie sieht die tägliche Arbeit aus?

Wir arbeiten zusammen, funktionieren aber trotzdem als eigenständige Ärzte. Der Austausch mit den Kollegen ist sehr wertvoll – einerseits in Bezug auf das professionelle Gespräch, andererseits auch bei der Verarbeitung schwieriger Ereignisse. Das gilt gerade im Notfall- und Rettungswesen. Hier wurde die Zusammenarbeit zwischen allen Parteien stark verbessert.

## Am Gesundheitszentrum Oberhasli beteiligen sich die Gemeinden und private Unternehmen wie Visana. Wie wirkt sich das aus?

Das Engagement ist enorm wichtig. Es beweist, dass die Öffentlichkeit hinter dem Gesundheitszentrum steht. Die breite Akzeptanz macht un-

ser Modell auch zu einem Vorbild für andere Regionen. Ich bin überzeugt, dass dadurch der Hausärztemangel aufgefangen werden kann und die medizinische Grundversorgung in den Regionen gesichert wird.

## Sie planen demnächst Ihre Pension. Was erwartet Ihre Nachfolge?

Ein überaus spannendes Umfeld, das er oder sie aktiv mitgestalten kann. Wir befinden uns noch immer im Aufbau. Es gibt keine starren Strukturen. Dies eröffnet gerade jungen Ärzten neue Möglichkeiten und einen enormen Gestaltungsspielraum. Ich bin mir sicher, dass der Austausch zwischen den einzelnen Disziplinen und den Personen künftig noch stärker werden wird.

## Interview:

**Christian Beusch**

**Leiter Unternehmenskommunikation**

## Ein joggender Doktor ist glaubwürdiger

«Bewegung» – kurz und bündig ist die Antwort von Karl Haefele auf die Frage nach einem gesunden Lebensstil. Bewegung sei das A und O, der grösste Risikofaktor Bewegungsmangel. «Das Wichtigste ist, fit zu bleiben», lautet Karl Haefeles Tipp. Er selber beherzigt diesen mit Velofahren und Joggen. Gerade als Arzt habe man auch eine Vorbildfunktion. «Wenn ein Doktor durchs Dorf joggt, erhöht das die Glaubwürdigkeit.»

## Dorfarzt und Lebensberater

Karl Haefele zählt zu den Gründungsmitgliedern der Praxisgemeinschaft des Gesundheitszentrums Oberhasli in Meiringen. Während über 30 Jahren führte Haefele zuvor eine Einzelpraxis in Innertkirchen. Dabei erlebte er eine grosse Entwicklungsspanne der Medizin – und auch eine stete Anpassung des Berufsbildes. Als «Dorfarzt» sah sich Haefele vielfach auch in der Rolle des Lebensberaters. Das Gesundheitszentrum Oberhasli in Meiringen ist eine Reaktion auf den zunehmenden Hausärztemangel. Es sorgt dafür, dass die medizinische Grundversorgung in der Region erhalten bleibt. Unterstützt wird das Gesundheitszentrum von den Gemeinden, verschiedenen Organisationen und Unternehmen wie beispielsweise Visana.