

Wettbewerb

Gewinnen Sie einen Fatboy oder ein Entspannungskissen

Entspannen, chillen, liegen, kuscheln... «VisanaFORUM» verlost drei Fatboy-Loungebags und 17 Entspannungskissen. Nehmen Sie an der Verlosung teil und gewinnen Sie eines der trendigen Sitzkissen oder ein bequemes Entspannungskissen.



Der Fatboy sieht nicht nur cool aus, er ist auch sehr vielseitig einsetzbar. Er ist der ideale Loungebag, ein bequemer Fernsehsessel, die Ruheinsel im Büro, eine Alternative zum Sofa oder eine Spielwiese für die Kleinen. Die grosszügige Fläche von 140x180 cm erlaubt viel Platz zum völligen Abtauchen. Das atmungsaktive Nylongewebe mit schmutzabweisender Beschichtung lässt sich mit einem feuchten Tuch problemlos reinigen.



Mit dem anatomischen Entspannungskissen lässt es sich in der Badewanne und am Strand herrlich relaxen. Tausende flexible Kügelchen sorgen für Komfort und Halt.

Nutzen Sie Ihre Chance und nehmen Sie via Talon oder unter www.visana.ch an der Verlosung teil. Viel Glück!

Wettbewerbstalon

Ich möchte einen Fatboy oder ein Entspannungskissen gewinnen.

Frau Herr

Name _____

Vorname _____

Strasse, Nr. _____

PLZ, Ort _____

E-Mail _____

Talon ausschneiden, auf eine Postkarte kleben und bis 6. Oktober 2008 einsenden an: VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg und die Barauszahlung der Preise sind ausgeschlossen.



Prämien 2009
Keine oder
nur geringe
Anpassungen

Seite 3



Visana Club
Mit attraktiven
Angeboten dem
Herbst entgegen

Seite 16

Das Plus für Sie

visanaclub

Stefan Fritz
Der oberste
Berner Apotheker
im Gespräch

Seite 30



Inhalt

- 3 Prämien 2009 – moderate oder gar keine Erhöhungen
- 6 Neuer Look für Visana
- 8 Verhandlungsgeschick zugunsten Versicherter
- 10 Managed-Care-Angebot wächst
- 12 Fett ist nicht gleich Fett
- 14 Nächste Etappen der KVG-Revision
- 16 Visana Club – Eintauchen ins Sparparadies
- 18 Auch im unbezahlten Urlaub richtig versichert
- 19 Frauen-Power in der Romandie
- 20 Kleinunternehmen: klug vorgesorgt
- 22 Profitieren mit den Wellness-Schecks
- 25 Vacanza lässt Sie nicht im Stich
- 26 Clever kombiniert
- 27 Visana wieder top!
- 28 Vermischte Meldungen
- 30 Im Gespräch mit Stefan Fritz, Präsident Berner Apothekerverband
- 32 Wettbewerb

Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser

Visana wartet mit guten Nachrichten für Sie auf. Bekanntlich fallen im Herbst die Blätter, und es steigen die Prämien der Krankenversicherung. Bei Visana trifft dies in diesem Herbst erfreulicherweise nur bedingt zu. Die Kostenentwicklung in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung – der Grundversicherung – zwingt allerdings leider auch uns zu Prämienanpassungen. Dies gilt im Übrigen nicht nur für Visana, sondern auch für andere Krankenversicherer. Die Prämienanpassung für 2009 fällt jedoch bei Visana relativ bescheiden aus. Zudem variiert sie entsprechend der regionalen Kostenentwicklung.

Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen kommt es bei Visana erneut zu einer sogenannten Nullrunde. Die Prämien steigen also nicht – ausser Sie gelangen aufgrund Ihres Alters in eine höhere Altersgruppe. Die Prämien für 2009 können Sie der neuen Police entnehmen, die Sie im Oktober erhalten.

Positive Informationen gibt es aber auch auf gesundheitspolitischer Ebene. Die sich seit Jahren hinziehende Reform des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) kommt in kleinen – um nicht zu sagen sehr kleinen – Schritten voran. Eine Übersicht über den Stand der parlamentarischen Beratungen und eine Beurteilung aus Sicht von Visana finden Sie auf Seite 14.

Visana hat sich für einen neuen werblichen Auftritt entschieden. Mehr Informationen dazu finden Sie auf Seite 6. Wir wollen damit zum Ausdruck bringen, dass wir noch stärker als bisher auf Ihre Anliegen eingehen wollen. In Umfragen bestätigen Sie uns immer wieder, dass wir sehr serviceorientiert sind und Sie den persönlichen Kontakt mit unseren Mitarbeitenden schätzen. Für diese positiven Stellungnahmen danken wir Ihnen. Wir sind deshalb überzeugt davon, dass unsere Aussage «Visana – Und Sie liegen richtig», nicht auf tönernen Füßen, sondern auf einem stabilen Fundament ruht. Darauf lassen sich im Interesse von Ihnen unsere kundenorientierten Service- und Dienstleistungen weiter aufbauen.

Albrecht Rychen
Präsident des Verwaltungsrates

Peter Fischer
Vorsitzender der Direktion

Impressum: «VisanaFORUM» ist die Mitgliederzeitung der Visana Krankenversicherung. Sie erscheint viermal jährlich.
Redaktion: Stephan Fischer, David Roten, Peter Rüegg, Urs Schmid. **Adresse:** VisanaFORUM, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15. **Fax:** 031 357 96 22. **E-Mail:** forum@visana.ch. **Gestaltung:** Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau.
Druck: Weber Benteli AG, Brügg. **Internet:** 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).

Prämien 2009: Mit Visana gut unterwegs

Visana wartet für das Jahr 2009 mit attraktiven Prämien auf. Dank ausreichender Reserven, eines guten Geschäftsergebnisses für 2007 und einer rigorosen Kontrolle der Rechnungen der Ärzte, Spitäler, Rehabilitationskliniken etc. kommt es bei Visana für 2009 in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung nur zu geringen Prämienanpassungen. Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen bleiben die Prämien erneut unverändert.

«VisanaFORUM» unterhielt sich mit Peter Fischer, dem Vorsitzenden der Direktion von Visana, über die Prämien-situation und die schweizerische Gesundheitspolitik.

«VisanaFORUM»: Wie beurteilen Sie die aktuelle Prämien-situation?

Peter Fischer: Ich bin glücklich darüber, dass wir unseren Versicherten auch für das kommende Jahr attraktive Prämien bieten können. Dies gilt natürlich vor allem für unsere Zusatzversicherungen, wo wir wiederum stabile Prämien anbieten können. Dazu kommt, dass in unabhängigen Vergleichstests unsere Zusatzversicherungen immer top bewertet werden. Bei der Grundversicherung ist Visana auch für 2009 attraktiv. Wohl müssen wir leider aufgrund der Kostenentwicklung in unserem Gesund-

Nullrunden und geringe Anpassungen

Visana wartet für die Versicherten bezüglich Prämien für das Jahr 2009 mit erfreulichen Nachrichten auf:

- In der obligatorischen Krankenpflegeversicherung – der Grundversicherung – kommt es bei Visana zu unterdurchschnittlichen Prämienanpassungen. Diese sind aufgrund der Kostenentwicklung leider unumgänglich. Die Prämienanpassungen fallen je nach Prämienregion unterschiedlich aus.
- Bei den freiwilligen Zusatzversicherungen bleiben die Prämien unverändert. Eine Prämien-erhöhung ist hier einzig möglich, wenn die versicherte Person im kommenden Jahr in einer höheren Altersgruppe versichert ist.
- Visana bietet Ihnen nebst attraktiven Prämien eine hohe Service- und Dienstleistungsqualität sowie eine Reihe von innovativen Versicherungsprodukten und interessanten Prämien-sparmöglichkeiten.
- Von Visana erhält der Versicherte zahlreiche Gratis-Mehrleistungen. Hier zwei Beispiele: Alle Grundversicherten verfügen – erstens – über einen Gratis-Gesundheitsrechtsschutz. Zweitens haben alle Versicherten, welche bei Visana die Zusatzversicherung Spital, Ambulant oder Basic abgeschlossen haben, automatisch und kostenlos die Reise- und Ferienversicherung Vacanza.
- Ausserdem können Visana-Versicherte von den Angeboten des Visana Clubs profitieren. Beachten Sie dazu unser Angebot auf Seite 16 und den diesem «VisanaFORUM» beigehefteten Prospekt in der Mitte unseres Gesundheitsmagazins.

heitswesen Prämienanpassungen vornehmen. Doch fallen diese relativ geringfügig aus. Zudem müssen auch die anderen Krankenversicherer ihre Prämien anpassen.

Damit sind wir beim Stichwort **Kostenentwicklung. Wie sieht es diesbezüglich aus?**

Die Prämienanpassungen in der Grundversicherung in den letzten beiden Jahren und auch für das kommende Jahr entsprechen nicht den effektiven Kostensteigerungen. Denn der Bundesrat hat beschlossen, die gesetzlichen Mindestreserven in der Grundversicherung zu reduzieren. Durch diesen Schritt wurden die Krankenversicherer gezwungen, Reserven auf-

zulösen. Dies führte dazu, dass nicht die effektive Kostenteuerung auf die Prämien umgelagert wurde.

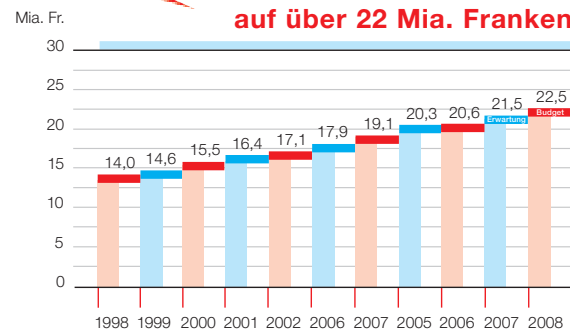
Die Kosten und damit die Prämien steigen also weiter?

Da kann ich auf einen unverdächtigen Zeugen verweisen, nämlich das Bundesamt für Gesundheit (BAG). Dieses erwartet für das laufende Jahr in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) gegenüber dem Vorjahr eine Kostensteigerung von einer Milliarde Franken. Gemäss dieser Voraussage werden im laufenden Jahr für die OKP Leistungen in der Höhe von 22,5 Milliarden Franken bezahlt werden. Zum Vergleich: Im Jahr 1998 betragen diese Kosten noch 14 Milliarden Franken. Der Anstieg betrug also in dieser Zeitperiode über 50 Prozent.

Also keine Trendwende in Sicht?

Nein. Wir müssen uns bewusst sein, dass auch in den nächsten Jahren die Kosten in unserem Gesundheits-

Grundversicherung: von 14 auf über 22 Mia. Franken



Seit 1998, also zwei Jahre nach der Einführung des Krankenversicherungsgesetzes (KVG), sind die Gesamtkosten in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) – auch Grundversicherung genannt – bis 2007 (Erwartung) von 14 auf 21,5 Mia. Franken oder um rund 54 Prozent gestiegen. Zwischen 2005 (20,3 Mia.) und 2006 (20,6 Mia. Franken) haben die Kosten lediglich um rund 300 Mio. Franken zugenommen. Dieser Kostentrend setzt sich jedoch nicht fort: Bereits 2007 und auch 2008 rechnet das Bundesamt für Gesundheit (BAG) wieder mit einem starken Kostenanstieg von rund einer Milliarde Franken pro Jahr. (Quelle: BAG)

Prämiengenehmigungen liegen noch nicht vor

Visana hat fristgerecht die Prämien 2009 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 2009 Ihrer neuen Police, die Sie im Oktober erhalten.



Peter Fischer im Gespräch mit «VisanaFORUM»

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 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.

wesen weiter steigen werden. Dies allein schon aus zwei Gründen: Zum einen werden wir alle älter, was höhere Gesundheitskosten zur Folge hat. Zum anderen wollen wir alle den medizinisch-technischen Fortschritt – und dieser ist nicht gratis zu haben. Wir müssen uns immer bewusst sein, dass die Prämienentwicklung das Spiegelbild der Kostenentwicklung ist: Steigen die Kosten, müssen die Prämien angepasst werden, wenn ein Krankenversicherer nicht rote Zahlen schreiben will.

Die Politik hat also im Gesundheitswesen versagt?

Nein, so kann man es nicht sagen. Ich hätte mir wohl etwas mehr Tempo und Entschlossenheit gewünscht. Es sind in den letzten Jahren Fortschritte erzielt worden – ich erinnere an die Spitalfinanzierung, die Neuregelung der Pflege, die Verbesserung des Risikoausgleichs. Aber die Notwendigkeit weiterer Reformen bleibt. Insbesondere sind greifbare und nachhaltige Fortschritte im Kampf

gegen die wieder deutlich steigenden Kosten nicht in Sicht. Hier besteht weiterhin Handlungsbedarf – für die Politik, die zuständigen Behörden, die Krankenversicherer, aber auch für die Versicherten selbst.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation

«Und Sie liegen richtig»

Visana mit neuem Auftritt. Visana präsentiert sich seit dem Spätsommer in einem neuen werblichen Look. Im Zentrum steht dabei die Aussage «Und Sie liegen richtig», die mit Kissen visualisiert wird.

Die neue Visana sagt von sich, dass ihre Kundinnen und Kunden bei ihr richtig liegen. Wir befragten die Leiterin Marketing Privatkunden bei Visana, Yvonne Kohler, ob denn das tatsächlich zutrifft und warum sich Visana einen neuen Auftritt gegeben hat.

«VisanaFORUM»: Liegen Visana-Kundinnen und -kunden mit der Aussage «Und Sie liegen richtig.» tatsächlich richtig?

Yvonne Kohler: Ja, absolut. Bei Visana führen wir jedes Jahr zwei repräsentative Kundenumfragen durch. Diese bestätigen uns, dass Visana-Kundinnen und -kunden mit den Dienstleistungen und vor allem auch mit dem persönlichen Service der Visana-Mitarbeitenden sehr zufrieden sind.

Wie sind Sie auf diese Aussage gekommen?

Bevor wir uns dafür entschieden, haben wir uns einerseits von Experten gründlich durchleuchten lassen, andererseits

unsere Umfragenergebnisse nochmals ausgewertet. Wir haben uns vor allem die Frage gestellt, wie uns unsere Versicherten sehen. Dabei zeigte es sich, dass sich Visana bei den Versicherten einen hervorragenden Ruf als serviceorientierte und persönliche Krankenversicherung erarbeitet hat.

Was soll die Idee mit dem Kissen?

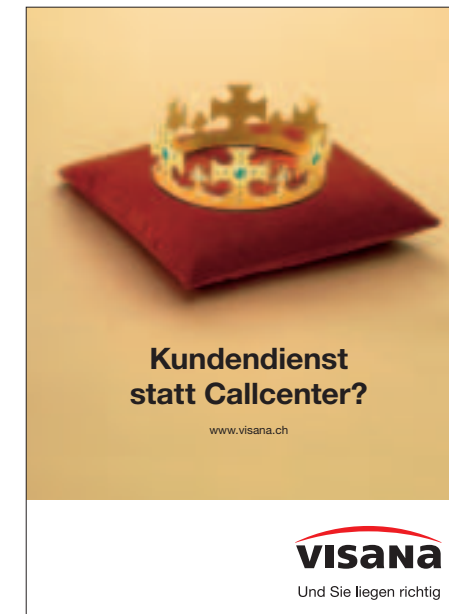
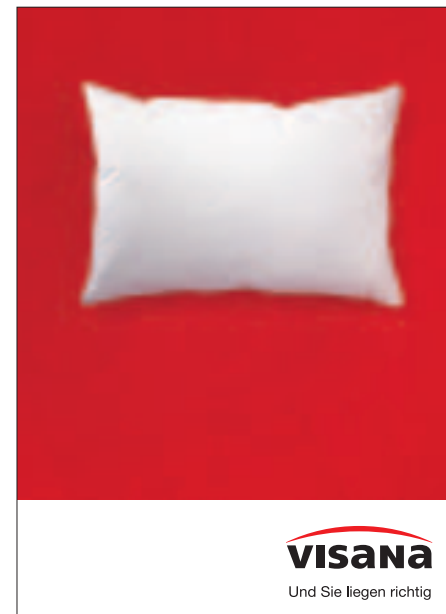
Ein Kissen steht für Geborgenheit und Wohlgefühl. Ein Kissen gibt Sicherheit. Das Kissen stützt uns bei Bedarf – in gesunden wie in kranken Zeiten. Wir verstehen das Kissen als Symbol für die von unseren Versicherten immer wieder bestätigte Aussage, dass sie sich bei Visana gut aufgehoben fühlten.

Warum muss Visana als Krankensversicherer überhaupt Werbung machen?

Visana ist bei der Bevölkerung wohl sehr bekannt. Dennoch müssen wir uns immer wieder unseren Kundinnen und Kunden in Erinnerung rufen. Wir



Yvonne Kohler,
Leiterin Marketing
Privatkunden



brauchen aber auch Werbung, um neue Versicherte zu gewinnen. Wir wollen bewusst wachsen und mehr Kundinnen und Kunden haben.

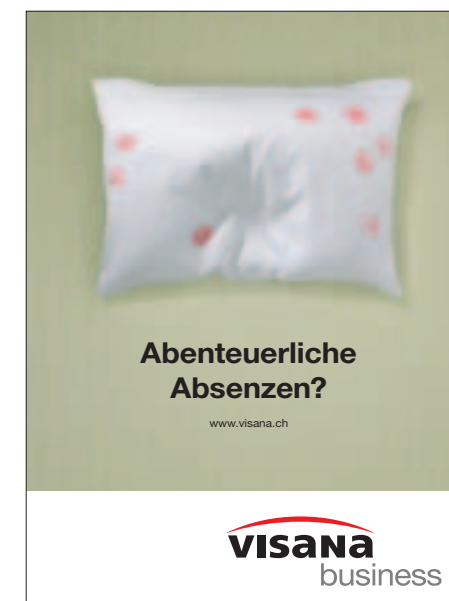
Wie hoch ist bei Visana der Aufwand für Werbung?

Hier zeigen Umfragen immer wieder ein falsches Bild. Die Verwaltungskosten betragen bei Visana in der Grundversicherung rund fünf Prozent – also fünf Rappen pro eingenommenen Prämienfranken. Der grösste Teil dieses «Fünfers» brauchen wir, um die Löhne der Mitarbeitenden zu bezahlen, welche die Rechnungen der Ärzte, Spitäler usw. kontrollieren. Dank dieser intensiven Kontrolle kann Visana im Jahr über 500 Millionen Franken sparen. Für die eigentliche Werbung wenden wir nur rund 0,3 Prozent der Prämieinnahmen auf – einen also praktisch vernachlässigbaren Anteil.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation



Verhandlungs- geschick zugunsten der Versicherten

Im Gespräch mit Max Heidelberg. Mehr als 35 Jahre lang hat Max Heidelberg für Visana respektive ihre Vorgängerkasse Grütli gearbeitet. Er ist ein hervorragender Kenner des Schweizer Gesundheitswesens.

Als Spezialist Leistungseinkauf war Max Heidelberg massgeblich dafür verantwortlich, dass Visana vorteilhafte Verträge mit Spitälern und Ärzten im Zusatzversicherungsbereich (halbprivate und private Abteilung) abgeschlossen hat. Ein grosses Fachwissen, gutes Verhandlungsgeschick und nicht zuletzt ein ausgeprägter Instinkt beim Herausspüren, wie weit die Gegenseite gehen wird, haben ihn zu einem erfolgreichen Verhandlungspartner gemacht. Davon profitierten auch die Versicherten.

Spannende Entwicklung

Langweilig sei es ihm bei seiner Tätigkeit für Visana nie geworden. «Die spannenden Kontakte mit Ärzten, Spitälern und Verbänden, aber auch die sich ständig ändernden Entwicklungen im Gesundheitswesen waren das Salz in der Suppe», erzählt Max Heidelberg.

Weniger Begeisterung kommt hingegen bei ihm auf, wenn er auf die Veränderungen im Schweizer Gesund-

heitswesen angesprochen wird. «In den letzten 35 Jahren fand beim Versuch, die Kosten endlich in den Griff zu kriegen, ein «Rundumdrehen» statt. Es wurden zwar immer wieder neue Wege beschritten, der grosse Wurf ist jedoch ausgeblieben.»

Beschränkte Möglichkeiten

Einen entscheidenden Grund dafür, dass die Kosten nicht effektiv eingedämmt werden können, sieht Max Heidelberg in der Tatsache, dass die Spitäler vorwiegend öffentlich sind und von den Kantonen geführt werden. Privatspitäler seien im Vergleich dazu in der Regel wirtschaftlich besser gemanagt. «Die Versicherer können die Patienten nicht in günstigere, qualitativ gleichwertige Kliniken lenken. In der Schweiz steuern dies die Ärzte, uns sind weitgehend die Hände gebunden», sagt Heidelberg.

Optimaler Übergang

Max Heidelberg hat Visana und ihre Vorgängerkasse Grütli – zuletzt als stellvertretender Direktor – bis zu seiner Pensionierung Ende Juli die Treue gehalten. Am 1. April 2006 reduzierte er sein Pensum auf 50 Prozent. Dieser teilweise «Rückzug» ermöglichte es ihm, einerseits seine Nachfolgerin einzuarbeiten und andererseits den sanften Übergang in den Ruhestand einzuleiten. «Dafür, dass Visana zu dieser für beide Seiten optimalen Lösung Hand geboten hat, muss ich meinem Arbeitgeber ein grosses Kränzchen winden», lobt Max Heidelberg. Er sei sich sicher, dass seine Nachfolge geregelt sei und er den Lebensabend mit gutem Gewissen antreten könne.

Bewegte Zukunft

Langweilig werde es ihm und seiner Frau nach der Pensionierung sicher nicht. Es sei vielmehr so, dass die Zeit



nun gerade für alle Aktivitäten ausreiche. Der Kalender sei mit sportlichen Terminen und Enkelkinderhüten beinahe ausgefüllt. Im Leben des ehemaligen Spitzenwasserballers – Heidelberg spielte zwölf Jahre in der Nationalmannschaft – nimmt der Sport auch heute noch eine zentrale Stellung ein.

Der gebürtige Solothurner, der seit 33 Jahren in Bern lebt, spielte nebst Wasserball auch Eishockey und schaffte es dort bis in die Aufstiegsspiele für die Nationalliga B. «Es gab damals keine Hallenbäder, deshalb stand ich im Winter auf dem Eis», erklärt Max Heidelberg. Heute gehören Tennis, Curling, Skifahren und Nordic Walking zu seinen bevorzugten Sportarten. Ausserdem unterstützt er seine Frau aktiv als Betreuer bei ihren Marathonläufen. Langweile wird deshalb auch in Zukunft ein Fremdwort für Max Heidelberg bleiben.

Stephan Fischer
Unternehmenskommunikation

Managed-Care-Angebot wächst

Neue Hausarzt- und HMO-Praxen. Den Versicherten in der Ost- und Zentralschweiz stehen ab sofort noch mehr Hausarzt- und HMO-Modelle zur Auswahl. Ein Wechsel in ein solches Modell lohnt sich – nicht nur der günstigen Prämie wegen.

Visana-Versicherte in Glarus, Schwyz, Solothurn, St. Gallen und Zürich haben ab sofort neue Hausarztmodelle (HAM) zur Auswahl. Den Versicherten in Uri und Zug stehen neue HMO (Health Maintenance Organisation)-Praxen zur Auswahl.

Hochstehend und preiswert

Die sogenannten Managed-Care-Modelle bieten qualitativ hochstehende medizinische Versorgung zu einem attraktiven Preis. Managed-Care-Versicherte wenden sich, wenn sie medizinische Hilfe benötigen, immer zuerst an ihren Hausarzt (HAM-Modell) oder ihre HMO-Praxis. Ausgenommen von dieser Regelung sind Notfälle, gynäkologische Vorsorgeuntersuchungen, geburtshilfliche Betreuung und ambulante augenärztliche Untersuchungen (inkl. Brillen und Kontaktlinsen).

Bei Bedarf wählen Sie gemeinsam mit ihrem Arzt externe Spezialisten, Therapeuten oder Spitäler aus. Ihr Arzt behält die Übersicht und kann Sie bezüglich Diagnose und Therapie optimal beraten.

Ab Anfang 2009 können Sie sich auch in den folgenden Modellen versichern:

Neue Hausarztmodelle

anewa argomed

Einzugsgebiet: Kanton Solothurn
www.anewa.ch

Sanacare Caremed Linthgebiet

Einzugsgebiet:
Teilgebiete des Kantons Zürich, Schwyz, St. Gallen, Glarus
www.sanacare.ch

zu:care Ärztenetz argomed

Einzugsgebiet: ganzer Kanton Zug
www.zucare.ch

Neue HMO-Praxen

HMO-Praxis Xundheit Altdorf

Einzugsgebiet: ganzer Kanton Uri
Xundheit HMO-Praxis Altdorf
Dätwylerstrasse 15, 6460 Altdorf
www.praxis-hmo.ch

HMO-Praxis Xundheit Zug

Einzugsgebiet: ganzer Kanton Zug
Xundheit HMO-Praxis Zug
Baarerstrasse 8, 6300 Zug
www.praxis-hmo.ch

Rabatt dank tieferen Kosten

Managed-Care-Modelle optimieren die Behandlungsprozesse, indem sie die Qualität der medizinischen Dienstleistungen erhöhen und deren Kosten reduzieren. Unnötige Doppelspurigkeiten und Mehrfachuntersuchungen werden vermieden, was Geld und Zeit spart. Davon profitieren Managed-Care-Versicherte direkt: Sie erhalten einen Rabatt von bis zu 20 Prozent auf der Krankenversicherungsprämie.

Sie können jederzeit, also auch unter dem Jahr, in ein Managed-Care-Modell wechseln. Weitere Informationen finden Sie auf www.visana.ch. Ihre Geschäftsstelle berät Sie gerne.

Devica Larizza
Produktmanagerin Privatkunden

«Wir fahren ausgezeichnet»

Verena Geneux aus Steffisburg ist bei Visana versichert. Ihr Hausarzt ist Mitglied im Hausarztmodell Igomed (Interessengemeinschaft für optimierte medizinische Versorgung), einem Zusammenschluss von Haus- und Spezialärzten im Raum Thun.

unsere Krankengeschichte seit Jahren kennt. In unserem Alter ist das ein sehr wichtiger Faktor.



Frau Geneux, seit wann sind Sie im Hausarztmodell versichert?

Verena Geneux: Mein Hausarzt, Dr. Paul Mäder, ist seit einem Jahr Mitglied von Igomed. Mein Mann und ich gehen aber schon seit Jahren zu ihm, wenn uns etwas plagt.

Sind Sie zufrieden im Hausarztmodell?

Ich bin sehr zufrieden, denn wegen Kleinigkeiten muss ich ja nicht gleich zu einem Spezialisten rennen. Wenn es aber notwendig ist, überweist mich der Hausarzt ohne Umschweife an einen spezialisierten Arzt. Mein Mann und ich fahren mit dem Hausarztmodell ausgezeichnet.

Was bewog Sie dazu, in ein Hausarztmodell zu wechseln?

Zum einen natürlich ganz klar der finanzielle Anreiz – das durch den Prämienrabatt gesparte Geld verwenden wir gerne für anderes. Zum anderen das Vertrauen zum Arzt, der uns und

Interview:

Urs Schmid

Unternehmenskommunikation

Managed Care-Netze von Visana 2008/2009



Ihre Vorteile auf einen Blick

- Ihr persönlicher Arzt ist umfassend über Ihren Gesundheitszustand informiert. Sie werden optimal betreut.
- Sie profitieren von Prämienermässigungen von 20 Prozent in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (Grundversicherung) und bis zu 20 Prozent in den Zusatzversicherungen.
- Durch die gemeinsame Koordination Ihrer Behandlung können überflüssige Untersuchungen vermieden werden.
- Sie tragen massgeblich dazu bei, die Kosten des Gesundheitswesens einzudämmen.



Fett ist nicht
gleich Fett

Wer gesund und schlank bleiben oder werden will, muss nicht fettlos essen. Im Gegenteil: Eine ausgewogene Ernährung sollte einen gewissen Fettanteil enthalten. Entscheidend ist nur, welche Fette wir zu uns nehmen.

Fett ist nicht nur ein beliebter Aromaträger in der Nahrung, sondern auch für mehrere Funktionen des Körpers wesentlich. Obwohl wir auf diesen energiereichsten Nährstoff nicht verzichten sollen, verhält es sich mit dem Konsum wie mit (fast) allem: Allzu viel ist ungesund.

Energereich und lebensnotwendig

Der Körper benötigt Fette für die Aufnahme der fettlöslichen, lebensnotwendigen Vitamine A, D, E und K, um die Energiegewinnung zu unterstützen und als Energiespeicher für den Körper. Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) empfiehlt, etwa 30 Prozent des Energiebedarfs mit Fett zu decken. Welche Fette nun gesund oder weniger gesund sind, hängt von der Art der enthaltenen Fettsäuren ab (siehe Kasten). Diese sind in gesättigte, einfach ungesättigte und mehrfach ungesättigte gegliedert.

Gesättigte Fettsäuren

Tierische Lebensmittel wie Fleisch- und Milchprodukte, viele Fertigprodukte und Backwaren, aber auch Palm- und Kokosfett enthalten einen hohen Anteil an gesättigten Fettsäuren. Diese liefern zwar viel Energie, sind aber nicht lebensnotwendig. Hingegen fördert deren übermässiger Konsum Übergewicht und Bluthochdruck und wirkt sich ungünstig auf den Cholesterinspiegel und das Infarktrisiko aus. Eine gesunde Ernährung sollte deshalb nur geringe Mengen an gesättigten Fettsäuren enthalten.

Ungesättigte Fettsäuren

Pflanzliche Fette, wie sie etwa in Oliven-, Raps- und Sonnenblumenöl enthalten sind, weisen einfach wie mehrfach ungesättigte Fettsäuren auf (siehe Kasten). Bereits einfach ungesättigte können den Cholesterinwert senken.

Die mehrfach ungesättigten Fettsäuren werden nur begrenzt vom Körper produziert und müssen unbedingt mit der Nahrung aufgenommen werden. Dazu gehören die Linolsäure sowie die Omega-6-Fettsäuren (n-6), die hauptsächlich in pflanzlichen Ölen enthalten sind. Höchst wertvoll sind die in Meerfischen reichlich enthaltenen Omega-3-Fettsäuren (n-3), welche einen beachtlichen Gefässschutz bieten und den Blutdruck senken. Gleichzeitig wirken sie entzündungshemmend, und sie sollen auch das Immunsystem stärken. Zweimal Fisch pro Woche, und Ihr Körper wird es Ihnen danken.

Weitere Informationen zum Thema Fette finden Sie unter www.bag.admin.ch

Anna Schaller
Publizistin

Wo sind welche Fettsäuren enthalten?

Gesättigt

Butter, Käse, Fleisch, Fleischprodukte (Würste, Hamburger), Vollmilch und Joghurt, Torten, Gebäck, Schweinefett, Bratfett, Margarine und Backfett, Kokosnuss-, Palm- und Palmkernöl.

Einfach ungesättigt

Oliven, Raps, Nüsse (Pistazien, Mandeln, Haselnuss, Macadamia, Cashew, Pekan), Erdnüsse, Avocados und alle ihre Öle.

Mehrfach ungesättigt

n-3: Lachs, Makrele, Hering, Forelle, Walnüsse, Raps, Soja, Leinsamen und ihre Öle

n-6: Sonnenblumenkerne, Weizenkeime, Sesam, Nüsse, Soja, Mais, Distel und ihre Öle. Bestimmte Margarinearten (Etikett lesen).

(Quelle: BAG)

Für kühle Regentage

Der Herbst naht, schon bald hängt der Nebel wieder in den Hügeln und es wird kühl und nass. Doch auch bei Regenwetter sollten wir uns an der frischen Luft bewegen. Ein Spaziergang im Regen kann denn auch sehr vergnüglich sein, vorausgesetzt, Sie sind richtig angezogen. Mit dem praktischen Regenschutz-Set für nur 35 Franken kommen Sie bestimmt trocken nach Hause.



- «Wende-Regenjacke» silber/schwarz
- Einfacher Taschenschirm inkl. Hülle rot

Bestelltalon

Senden Sie mir bitte

(Bitte Anzahl eintragen) Regenschutz-Set à Fr. 35.– (inkl. Versandkosten) bestehend aus:

1 «Wende-Regenjacke» silber/schwarz mit Druckknöpfen und Kapuze, 0,20mm-PVC-beschichtet. Material: Polyester. Einheitsgrösse.

1 Taschenschirm mit Hülle rot

Frau Herr

Name

Vorname

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Unterschrift

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

Nächste Etappe der KVG-Revision

Bei den laufenden gesundheitspolitischen Reformen wurde die nächste Runde eingeläutet. Nach langen Verhandlungen hat die Mehrheit des National- und Ständerats der Neuregelung der Pflegefinanzierung zugestimmt. Leider konnten sich die eidgenössischen Räte erneut nicht auf eine Nachfolgeregelung für den Zulassungsstopp für Ärzte einigen.

Visana begrüsst die gesetzliche Verankerung der Pflegefinanzierung mittels Beiträgen, die sich nach dem Pflegebedarf richten. Leider gilt diese Regelung nicht für die sogenannte Akut- und Übergangspflege.

Mehrkosten für die Versicherten durch neue Pflegefinanzierung

Künftig werden im Anschluss an einen Spitalaufenthalt während längstens zweier Wochen die Kosten der ärztlich verordneten Akut- und Übergangspflege durch die Krankenversicherungen und die Kantone bezahlt. Es gilt der gleiche Kostenschlüssel wie bei der neuen Spitalfinanzierung, das heisst, die Krankenversicherungen bezahlen höchstens 45 Prozent, die Kantone mindestens 55 Prozent. Diese Neuregelung ist für die obligatorische Krankenpflegeversicherung mit Mehrkosten verbunden, was sich negativ auf die Prämien der Versicherten auswirken wird.

Expansiver Gesundheitssektor

Die Gesundheitsausgaben steigen trotz allen Anstrengungen stetig weiter. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) rechnet für 2009 mit einem Kostenwachstum von 4,2 Prozent. Damit steigen die Gesamtausgaben 2009 erstmals auf über 60 Milliarden Franken. Der Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP (nach den Vereinigten Staaten der höchste weltweit) steigt dabei stetig weiter (BIP: 2007: 11,2%; 2008: 11,3%; 2009: 11,4%).

Für die Langzeitpflege übernehmen die Krankenversicherungen weiterhin rund 60 Prozent der Kosten. Die Restkosten gehen zulasten der öffentlichen Hand und der Patienten, die jedoch höchstens 20 Prozent der nicht von Sozialversicherungen gedeckten Pflegekosten bezahlen müssen.

Sozialpolitische Begleitmassnahmen

Zur Entlastung der privaten Haushalte hat das Parlament sozialpolitische Begleitmassnahmen beschlossen. Verschiedene Vermögensgrenzen zum Bezug von Ergänzungsleistungen wurden erhöht, und die Möglichkeit, zu Hause eine Hilflosenentschädigung auch bei leichter Hilflosigkeit zu erhalten, wurde neu eingeführt.

Positiv für die Versicherten ist, dass die Beiträge der Krankenversicherungen an die Pflegeleistungen – nicht wie vom Nationalrat gefordert – periodisch und automatisch der Kostenentwicklung angepasst werden. Diese Massnahme hätte ein unkontrolliertes Wachstum der Pflegekosten zu Lasten der Prämienzahler bewirkt. Pflegebedürftige werden im Gegenzug durch die sozialpolitischen Massnahmen entlastet.

Zulassungsstopp: Untaugliche Massnahme verlängert

Der bis Juli 2008 befristete Zulassungsstopp neuer Ärzte wird bis Ende 2009 verlängert. Die eidgenössischen Räte tun sich schwer damit, eine Nachfolgelösung für den Zulassungsstopp, mit dem weder Patienten noch Ärzte, noch Krankenversicherer glücklich sind, zu beschliessen.



Für Visana führt kein Weg an einer Lockerung des Vertragszwangs zwischen den Leistungserbringern und den Krankenversicherungen vorbei. Es ist die einzige Möglichkeit, die Mengenausweitung zu begrenzen und gleichzeitig Anreize zur Qualitätsverbesserung zu setzen. Dazu braucht es partnerschaftliche Lösungen. Visana hat deshalb einen eigenen Vorschlag erarbeitet: Der Zugang zu medizinischen Leistungen soll künftig grundsätzlich über frei wählbare Grundversorger erfolgen (siehe Kasten Visana-Vorschlag). Es bleibt zu hoffen, dass die eidgenössischen Räte in dieser wichtigen Frage bis Ende 2009 eine Lösung finden.

David Roten
Gesundheitsökonom

Visana-Vorschlag für die Aufhebung des Zulassungsstopps

Strukturelle Reformen sind für eine Stabilisierung der Gesundheitskosten unabdingbar. Visana schlägt vor, die Rahmenbedingungen im Krankenversicherungsgesetz dahingehend zu ändern, dass der Zugang zu spezialärztlichen und stationären Leistungen grundsätzlich über die ambulante Grundversorgung erfolgt. Für eine medizinische Konsultation kontaktieren Patienten zunächst einen frei wählbaren Hausarzt. Dieser führt die Behandlung selber zu Ende oder amtiert als Gatekeeper und überweist den Patienten im Bedarfsfall an einen Spezialisten oder in eine Gesundheitseinrichtung (Spital, Rehabilitationsklinik etc.). Damit wird dem Managed-Care-Gedanken Rechnung getragen. Der Zulassungsstopp kann so ohne Risiko für die Gesundheitskosten aufgehoben werden, da besonders die Grundversorgung gestärkt und für junge Ärzte attraktiver wird.

Eintauchen ins Sparparadies

visanaclub

Visana Club – Herbstangebote. Vergünstigte Ferien in Leukerbad, Fotobücher mit 30 Prozent Rabatt oder eine Sony-Spiegelreflexkamera zum Spezialpreis – die neuen Angebote des Visana Club sind da.

Als Visana-Kundin oder -Kunde sind Sie automatisch und kostenlos Mitglied im Visana Club. Mit Ihrer Versicherungskarte und den Angebotscoupons im Club-Magazin profitieren Sie bei unseren Partnern von exklusiven Spezialangeboten und Vergünstigungen. Wie? Das erfahren Sie auf den einzelnen Coupons. Details erfahren Sie auch auf www.visana-club.ch oder via Infoline 031 357 94 09.

Immer auf dem Laufenden

Wenn Sie immer über die neuesten Angebote im Bild sein wollen, besuchen Sie die Club-Website. Oder lesen Sie das «VisanaFORUM» oder den Visana-Newsletter, den Sie auf www.visana.ch abonnieren können.

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

Wir halten den Visana Club in Schwung und überraschen Sie immer wieder mit tollen Angeboten von unseren Partnern. Ich freue mich über Ihre Anregungen und Wünsche für künftige Angebote, E-Mail: doro.engels@visana.ch, Infoline: 031 357 94 09.

Doro Engels
Marketingspezialistin Privatkunden

Neue Herbstangebote im Visana Club

Wir freuen uns, Ihnen neben Leukerbad Tourismus weitere neue Partner und ihre Spitzenangebote zu präsentieren. Details finden Sie im Club-Magazin.



SONY

Sony Digital-Spiegelreflexkamera DSLR A 300 K
739 statt 998 Franken – Sie sparen 259 Franken



SONY

Sony LCD-Fernseher KDL-32 V 4500 E
1189 statt 1612 Franken – Sie sparen 423 Franken



LeapPad – das spielerische Lernsystem
99.90 statt 139.70 Franken – Sie sparen 39.80 Franken



KETTLER

Kettler «bike lme» – der Hometrainer für die Frau
599 statt 749 Franken – Sie sparen 150 Franken

Leukerbad: 350 Franken sparen

Skifahren, schneewandern und Wellness mitten in der imposanten Bergwelt. In Leukerbad lässt sich der Winter wunderbar geniessen. Und das Beste: Als Visana-Club-Mitglied sparen Sie bis zu 350 Franken. Sechs Hotels in Leukerbad bieten Ihnen vom 11. Januar bis 17. April 2009 einzigartige Top-Angebote. Zum Beispiel das Vier-Sterne-Hotel «Mercure Bristol», wo Sie von Sonntag bis Freitag für nur 749 statt 1099 Franken logieren. Inbegriffen sind ein Schnee- und Badepass für fünf Tage, mit dem Sie sämtliche Bahnen, Skilifte und Thermalbäder nutzen können.



Sichern Sie sich dieses Top-Angebot und buchen Sie jetzt Ihre Winterferien. Details finden Sie im beiliegenden Club-Magazin.



Die Dauerbrenner

Beliebt und bewährt: Von diesen Angeboten können Sie weiterhin profitieren. Details dazu finden Sie auf www.visana-club.ch

Sony Cyber-shot-Digitalkamera

223 statt 279 Franken – Sie sparen 56 Franken. Nur noch bis 31. Dezember 2008.

Grand Hôtel des Bains, Yverdon-les-Bains: zwei Übernachtungen

Sie sparen 180 Franken. Nur noch bis 31. Dezember 2008.

Davos/Klosters: Spezialangebote in 15 Hotels

15% Rabatt bis Oktober 2008.

Schnupperabonnement Museumsspass (fünf Eintritte)

50 statt 65 Franken – Sie sparen 15 Franken. Nur noch bis 31. Dezember 2008.



ExtraFilm.ch

Fotobücher von ExtraFilm
30% Rabatt



alpamare

Alpamare – das ganze Jahr Action und Erholung
15% Rabatt

Vorsicht bei unbezahltem Urlaub und Stellenwechsel

Trotz Abschluss einer Abredeversicherung zahlen nicht alle Unfallversicherer aus der beruflichen Unfallversicherung nach Unfallversicherungsgesetz (UVG) bei Arbeitsunfähigkeit ein Taggeld, wenn kein Lohnausfall besteht. Dies ist unter anderem bei einem unbezahltem Urlaub der Fall.

Die Medien haben in der Vergangenheit die Thematik wiederholt aufgegriffen und festgestellt, dass die Handhabung bei den Versicherungen unterschiedlich ist. Hintergrund dieser Situation ist der Umstand, dass die Thematik in Fachkreisen umstritten ist, weil weder Gesetz noch Rechtsprechung die Frage des Taggeldanspruchs ohne konkrete Lohneinbusse beantworten.

Visana vorbildlich

Visana gewährt aus der Abredeversicherung trotz dieser bestehenden Unsicherheiten in jedem Fall Taggeldleistungen, also auch ohne Nachweis einer Lohneinbusse. Weil nicht alle Versicherer beim unbezahltem Urlaub ein Taggeld ausrichten, ist es wichtig, dass Betroffene sich konkret beim zuständigen Unfallversicherer des Arbeitgebers über den Anspruch erkundigen.

Der Abschluss einer Abredeversicherung führt nebst Taggeldleistungen auch zur Übernahme von Heilbehand-

lungskosten und allenfalls zur Ausrichtung einer Rente im Invaliditätsfall. Visana empfiehlt deshalb allen Arbeitnehmenden bei unbezahltem Urlaub den Abschluss einer Abredeversicherung.

Patricia Hochstrasser

Leistungszentrum Unfallversicherung

Die Abredeversicherung

Mit einer Abredeversicherung können Arbeitnehmende, die mindestens acht Stunden pro Woche beschäftigt sind, die gesetzlich vorgeschriebene Nichtberufsunfallversicherung um maximal 180 Tage verlängern. Dies entspricht beispielsweise bei unbezahlten Ferien oder einem Stellenwechsel, bei dem der neue Job nicht umgehend angetreten wird, einem Bedürfnis, da die Versicherungsdeckung beim bisherigen Arbeitgeber 30 Tage nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses automatisch endet.

Die Abredeversicherung wird durch Einzahlung der Prämie abgeschlossen. Diese beträgt 25 Franken pro ganzen oder angebrochenen Kalendermonat und muss spätestens an dem Tag bezahlt werden, an dem die Nichtberufsunfallversicherung endet. Sie gilt für die verabredete Dauer, höchstens jedoch für sechs Monate. Die Abredeversicherung endet mit der Aufnahme einer neuen Anstellung im Ausmass von mindestens acht Stunden wöchentlich.

Wird hingegen die Erwerbstätigkeit nicht wieder aufgenommen, ist deshalb spätestens nach Ablauf der Abredeversicherung das Unfallrisiko bei der Krankenversicherung einzuschliessen. Zudem ist der Abschluss einer Taggeldversicherung und einer Kapitalversicherung für Invalidität und Tod zu überdenken. Die für Sie zuständige Geschäftsstelle von Visana berät Sie gerne. Einen Einzahlungsschein für die Abredeversicherung erhalten Sie bei der Unfallversicherung Ihres Arbeitgebers.

Erfrischende Frauen-Power

Stimmungsvolle Premiere. Mehr als 1000 Frauen haben am 5./6. Juli 2008 an der ersten «Women Sport Evasion» in Lausanne teilgenommen. Unter ihnen waren auch die 100 Gewinnerinnen der Gratis-Tickets des Wettbewerbs aus «VisanaFORUM» Ausgabe 2/08.

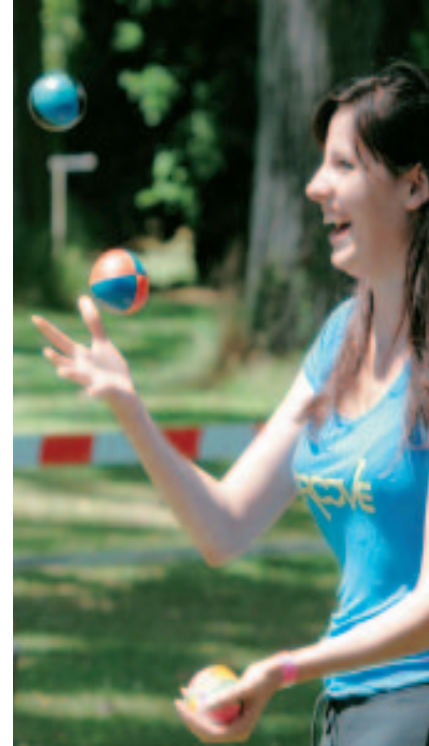
Die meisten Teilnehmerinnen nutzten die Chance, um sich neuen sportlichen Herausforderungen zu stellen – sei es im Pilates, Chi Ball, Discotit, Country Line Dance, in Selbstverteidigung oder Capoeira. Nebst dem Ausprobieren von neuen Sportarten stand für die über 1000 bewegungshungrigen Teilnehmerinnen während zweier Tage vor allem der Spass im Mittelpunkt. Das zwanglose Zirkulie-

ren zwischen den Workshops wurde auch eifrig zum Gedankenaustausch unter Gleichgesinnten genutzt.

Visana als Hauptsponsor der «Women Sport Evasion» hat mit ihrem Engagement ein klares Zeichen zugunsten der Frauen gesetzt. Es ist unbestritten, dass sie diejenigen sind, die für Gesundheitsförderung und Prävention in den Familien hauptsächlich verantwortlich zeichnen. Wegen des wechselhaften Wetters wurde von den Organisatoren ein grosses Mass an Flexibilität verlangt. Trotzdem fällt die Gesamtbilanz der Premiere positiv aus. Einer Fortsetzung im kommenden Jahr steht nichts im Weg.

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation



«Business Starter» – die einfache und unkomplizierte Versicherungslösung



Warum eine Krankentaggeldversicherung abschliessen?

Ohne Krankentaggeldversicherung trägt der Arbeitgeber das Risiko selbst. Dieses beinhaltet die Bezahlung des vollen Lohnes während einer bestimmten Zeit, obwohl er keine Arbeitsleistung des Arbeitnehmers erhält. Ein all-fälliger Ersatz für den ausfallenden Arbeitnehmer verursacht zusätzliche Kosten.

Ist die Lohnzahlungspflicht des Arbeitgebers erloschen, erhält der Mitarbeitende kein Ersatzeinkommen mehr. Der Arbeitnehmer müsste somit vorgängig eine eigene Krankentaggeldversicherung abschliessen. Als Einzelversicherter bei einer Krankenkasse oder einem privaten Versicherer ist die Prämienbelastung in der Regel massiv höher als mit einer Lösung über einen Kollektivvertrag. Es drängt sich eine gemeinsame Lösung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf. Dazu bietet sich die kollektive Krankentaggeldversicherung an.

Neuer Rahmenvertrag für Kleinbetriebe. Dank einer Krankentaggeldversicherung ist der Einkommensausfall für Arbeitnehmende und Selbständigerwerbende bei Krankheit optimal gedeckt. Gleichzeitig bleibt das Lohnausfallrisiko für den Arbeitgeber kalkulierbar. «Business Starter» heisst das dazu passende Lösung von Visana.

Eine Krankentaggeldversicherung muss – im Gegensatz zur Unfallversicherung – nicht obli-

gatorisch abgeschlossen werden. Fallen Arbeitnehmenden und Arbeitnehmer infolge Krankheit aus, besteht trotzdem eine Lohnfortzahlungspflicht. Ein Gesamtarbeitsvertrag kann den Abschluss von Taggeldversicherungen bei Krankheit vorschreiben. Ausserdem sind im Einzelarbeitsvertrag Vereinbarungen über Leistungen bei Krankheit möglich.

Auf Kleinbetriebe zugeschnitten

Um die Bedürfnisse von Kleinunternehmen mit bis zu fünf Personen oder von Selbständigerwerbenden («Einmannbetriebe») besser abzudecken, hat Visana die einfach abschliessbare Lösung «Business Starter» lanciert.

Das konkrete Beispiel

Brigitte Y. ist 36 Jahre alt und arbeitet als selbständige Physiotherapeutin. Sie möchte Kranken- und Unfalltaggeld (100 Prozent) und Unfall (100 Prozent) bei einer Wartefrist von sieben Tagen für die Lohnsumme von 45 000 Franken versichern. Mit «Business Starter» von Visana kann sie dies einfach und schnell tun. Sie bezahlt dafür eine Prämie von lediglich 109 Franken monatlich.

Die mit «Business Starter» anvisierten Kleinrisiken werden in einem Rahmenvertrag zusammengefasst. Damit können Selbständigerwerbende für sich und allenfalls auch für ihre Mitarbeitenden schnell und einfach eine Krankentaggeldversicherung abschliessen. Selbständigerwerbende haben zudem die Möglichkeit, bei Bedarf auch das Unfalltaggeld einzuschliessen.

Einfach und transparent

«Business Starter» ist eine einfach strukturierte Versicherungslösung, die leicht abzuschliessen ist. Für den Versicherungsnehmer bietet es eine Reihe attraktiver Vorteile.

Mit Visana können Sie jederzeit auf einen kompetenten und zuverlässigen Partner zählen, der mit «Business Starter» eine attraktive Versicherungslösung zu einer interessanten Prämie für Kleinbetriebe und Selbständigerwerbende

Fragen Sie Ihren Arbeitgeber

Kennen Sie Ihre Versicherungsdeckung beim Krankentaggeld? Wissen Sie, wie viele Tage die Wartefrist in Ihrem Fall beträgt? Falls nicht, fragen Sie am besten bei Ihrem Arbeitgeber nach und lassen Sie sich informieren.

anbietet. Falls Sie weitere Fragen zu diesem neuen Versicherungsangebot haben, berät Sie Ihre Visana-Geschäftsstelle gerne.

Daniel Zeindler

Leiter Kompetenzzentrum Firmenkunden

Profitieren mit den Wellness-Schecks

Gesund bleiben und Geld sparen. Mit den Visana-Wellness-Schecks 2009 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 2009 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 2009. Pro Familie werden die Wellness-Schecks mit dem Visana-FORUM 3/08 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 direkt herunterladen.
- Die Wellness-Schecks sind gültig für Aktivitäten resp. Kurse ab 1. Januar 2009.
- Bei Neueintritten sind die Schecks ab Eintritt in Visana gültig (Beginn der Aktivität resp. des Kurses nach Visana-Eintrittsdatum).

- Die Wellness-Schecks müssen bis spätestens 31. Januar 2010 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.

Andrea Roth
Marketing Privatkunden

Gilt für 2009, bitte aufbewahren. Dieses Spezialangebot ist für alle Visana-Versicherten mit den Zusatzversicherungen Ambulant, Basic oder Managed Care Ambulant gültig.

Ihre Wellness-Schecks 2008 sind noch bis 31.1.2009 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

SHECK NR. 1
2009 Einlösbar bis 31. 1. 2010

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

SHECK NR. 2
2009 Einlösbar bis 31. 1. 2010

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

SHECK NR. 3
2009 Einlösbar bis 31. 1. 2010

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN

Leistungen

- ◆ CHF 25.– (keine Barauszahlung)

Was wird offeriert?

- ◆ Lassen Sie sich überraschen. Das Angebot wird 2009 im VisanaFORUM publiziert (nur ein Bezug möglich).

surprise

SHECK NR. 4
2009 Einlösbar bis 31. 1. 2010

HIER BITTE LEISTUNGSETIKETTE (MIT IHREM NAMEN) AUFKLEBEN



Vielseitiger Versicherungsschutz. Die Reiseversicherung **Vacanza** übernimmt die Kosten für Spitalaufenthalte und Arztbesuche bei medizinischen Notfällen im Ausland. Das ist aber noch nicht alles.

Vacanza unterstützt Sie nicht nur bei medizinischen Notfällen im Ausland. Reisegepäck-, Annullierungskosten- und Rechtsschutzversicherung gehören ebenso zum Leistungsumfang wie der Sperrservice für Kredit- und Kundenkarten. Folgende Fälle aus der Praxis zeigen, wie nützlich und unkompliziert Vacanza ist.

Kreditkarte gestohlen

Franziska L. verreiste über die Pfingsttage zu ihrem Liebsten nach Deutschland. Während eines gemütlichen Bummels über den Markt wurde ihr Portemonnaie gestohlen. Zum Glück hatte sie ihre Kredit- und Kundenkarten vorgängig online registriert.

So reichte ein Anruf bei der Visana Soforthilfe, und alle Kredit- und Kundenkarten wurden sogleich gesperrt. Die Kosten für Sperrung und Ersatzkarten hat Visana übernommen – bis maximal 500 Franken.

Reisegepäck weg

Thomas W. gönnte sich ein paar sonnige Tage in Mexiko. Leider musste er nach der Landung feststellen, dass sein Reisegepäck eine andere Richtung genommen hatte und für die Fluggesellschaft unauffindbar war. Thomas W. blieb nichts anderes übrig, als sich am Ferienort neu auszustatten.

Die Airline entschädigte ihm einen Teil des verlorenen Reisegepäcks. Thomas W. meldete Visana daraufhin den

Schaden und sandte ihr eine Verlustbescheinigung der Fluggesellschaft. Der von dieser nicht zurückerstattete Teil des Reisegepäcks wurde ihm von Visana vollumfänglich ersetzt – zum Neuwert (bis max. 2000 Franken).

Frühzeitiger Reiseabbruch

Marcel H. hatte eine dreiwöchige Indien-Rundreise gebucht. Schon am zweiten Reisetag erreichte ihn die Nachricht, dass seine Schwester in der Schweiz schwer verunglückt war. Er trat sofort die Heimreise an. Die Reismehrkosten und die Kosten des nicht genutzten Aufenthalts erstattete ihm Visana zurück.

Hannes Bichsel

Produktmanager Privatkunden

Acht Wochen pro Reise kostenlos geschützt

Vacanza können alle abschliessen, die in der Schweiz eine obligatorische Grundversicherung haben. Visana-Versicherte, welche die Zusatzversicherungen Spital, Ambulant oder Basic eingeschlossen haben, verfügen automatisch während 8 Wochen pro Reise über den Vacanza-Versicherungsschutz. Die Deckungsdauer kann bei Bedarf erweitert werden. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrer Geschäftsstelle oder unter www.visana.ch

Clever kombiniert

Versicherungspaket für Unkomplizierte. Unsere begehrtesten Zusatzversicherungen haben wir zum in neutralen Tests mehrfach ausgezeichneten «Basic-Paket» geschnürt. Das preiswerte Produkt kombiniert die wichtigsten Leistungen.

Basic enthält die von den Visana-Versicherten meistgewählten Leistungen in Ergänzung zur obligatorischen Krankenpflegeversicherung. Sie bezahlen für das Paket aber wesentlich weniger, als wenn Sie diese Versicherungen einzeln abschliessen würden.

Umfassender Schutz

Basic umfasst die Aufenthalts- und Behandlungskosten in der Spitalabteilung nach Wahl (allgemein ganze Schweiz, halbprivat oder privat), die Zusatzversicherungen Ambulant, Komplementär und die Reiseversicherung Vacanza.

Ambulant: Im ambulanten Bereich deckt Basic beispielsweise Psychotherapien bei nichtärztlichen Therapeuten und übernimmt 90 Prozent der Kosten für nichtpflichtige, von Swissmedic zugelassene Medikamente, gynäkologische Vorsorge-, Kontrolluntersuchungen und Ultraschallkontrollen. Auch für Haushaltshilfen,

Brillengläser oder Kontaktlinsen, gewisse Zahnbehandlungen, Such-, Rettungs- und Transportkosten haben Sie finanzielle Unterstützung zugute.

Komplementärmedizin: Basic übernimmt 90 Prozent der Kosten für komplementärmedizinische Behandlungen durch Ärzte, anerkannte Naturheilärzte, Heilpraktiker oder Therapeuten und von diesen verordnete, anerkannte Medikamente (max. 4000 Franken jährlich).

Auch unterwegs versichert

Mit der eingeschlossenen Reiseversicherung Vacanza sind Sie während acht Wochen pro Reise weltweit bei Krankheit und Unfall versichert. Auch der 24-Stunden-Soforthilfe-Service, die Rechtsschutz-, Reisegepäck- und Annullierungskostenversicherungen und der Kartensperrservice können Ihnen wertvolle Dienste leisten.

Vorsorge wird belohnt

Wer sich um seine Gesundheit kümmert, wird belohnt. Mit den Wellness-Schecks beteiligt sich Visana beispielsweise an Ihren Kosten für Krafttraining, Fitness- und Wellnesskurse.

Sie interessieren sich für diese clevere Lösung? Dann wenden Sie sich doch an Ihre Visana-Geschäftsstelle, wir beraten Sie gerne. Eine detaillierte Leistungsübersicht und weitere Informationen finden Sie auch unter www.visana.ch > Angebot > Zusatzversicherungen > Paket Basic.

Sandra Zuber

Produktmanagerin Privatkunden

Visana wieder top!

Das VermögensZentrum (VZ) hat die Leistungen der meistverkauften Zusatzversicherungen der 15 grössten Schweizer Krankenversicherer verglichen. Visana hat sich bei den meistverkauften Krankenpflegezusätzen in den Top 4 eingereiht, welche als überdurchschnittlich beurteilt wurden.

Bei den folgenden Zusatzleistungen erhielt Visana die Höchstbewertung: Alternativmedizin, Auslandschutz, nichtkassenpflichtige Medikamente, Psychotherapien und Fitnesscenters. Die Resultate dieser Analyse wurden im VZ-Test «Ambulante Versicherungszusätze im Vergleich 2008» publiziert. Das unabhängige Beratungszentrum hat den Test in Zusammenarbeit mit K-Tipp, Bon à Savoir, Gesundheitstipp und Saldo durchgeführt.

Weitere Informationen zu den Visana-Zusatzversicherungen erhalten Sie bei Ihrer Visana-Geschäftsstelle oder im Internet: www.visana.ch

Urs Schmid

Unternehmenskommunikation



VZ-Beurteilungen	Bemerkungen VZ	Bewertung VZ
Zusammenfassendes Ergebnis Meistverkaufte Krankenpflegezusätze: Visana Ambulant II Visana Komplementär II		😊
Beurteilung ausgewählter Leistungen Zusatzleistungen für nichtkassenpflichtige Medikamente: Visana Ambulant II	Übernahme ärztlich verordneter nichtkassenpflichtiger Medikamente, die über einen Krankenpflegezusatz vergütet werden.	😊
Zusatzleistungen Fitnesscenter: Visana Ambulant II	Kostenbeitrag an ein Abonnement eines anerkannten Fitnesscenters.	😊
Zusatzleistungen für Auslandschutz: Visana Ambulant II	Ein zusätzlicher Versicherungsschutz für Arzt- und Spitalkosten im Ausland und Rücktransporte in die Schweiz ist bei Überseereisen (USA, Kanada, Australien, Japan, etc.) unerlässlich.	😊
Zusatzleistungen für nichtärztliche Psychotherapie: Visana Ambulant II	Übernahme der Behandlungskosten durch nichtärztliche Psychotherapeuten, beispielsweise auch psychologisch ausgebildete Psychotherapeuten. In jedem Fall vor Therapiebeginn eine schriftliche Kostengut-sprache verlangen.	😊

Das Symbol 😊 steht für die beste Leistungsbeurteilung.

Spot

Kündigungsfristen 2008...

Die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP) – die Grundversicherung – kann mit einer Frist von einem Monat per 31. Dezember 2008 gekündigt werden. Die Kündigung muss spätestens am letzten Arbeitstag vor Beginn der Kündigungsfrist – das heisst am 28. November 2008 – bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle eintreffen.

Zusatzversicherungen nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG) können bis spätestens am 30. September 2008 (Eintreffen des Briefes bei der zuständigen Visana-Geschäftsstelle) per 31. Dezember 2008 gekündigt werden, wenn es zu keiner Prämienanpassung kommt. Zusatzversicherungen, die per 1. Januar 2009 aufschlagen, können ohne Einhaltung einer Frist per 31. Dezember 2008 (Eintreffen des Schreibens bei Visana) gekündigt werden.

... und Altersgruppenwechsel

Ein Wechsel der Altersgruppe führt zu Anpassungen bei der Versicherungsprämie:

Die Grundversicherung kennt drei Altersgruppen: 0–8, 19–25 und ab 26 Jahren. Der Wechsel von einer tieferen in die höhere Alterskategorie erfolgt jeweils per Ende des Jahres, in dem die Versicherten das 18. respektive 25. Lebensjahr vollendet haben. Damit entfällt der jeweils gewährte Rabatt.

Fast alle Zusatzversicherungen sehen folgende Altersgruppenwechsel mit altersbedingten Prämienänderungen vor: erstmals mit Alter 18, dann in 5-Jahres-Sprüngen ab Alter 25, letztmals mit Erreichen des 70. Altersjahres.

Visana wieder gesamtschweizerisch

Visana wird ab Anfang 2009 die obligatorische Krankenpflegeversicherung – die Grundversicherung – in allen Kantonen der Schweiz anbieten. Bereits heute können in der ganzen Schweiz unsere freiwilligen Zusatzversicherungen abgeschlossen werden. Mit diesem Entscheid folgt Visana einem Begehren ihrer Versicherten, die meist Grund- und Zusatzversicherung beim selben Versicherer abschliessen möchten. Interessenten melden sich bitte bei der für sie zuständigen Geschäftsstelle.

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 > Privatpersonen > Service > Häufige Fragen > Fachliche Fragen.

Visana Assistance

Bei Notfällen im Ausland unterstützt Sie Visana Assistance während 24 Stunden an 7 Tagen: Telefon +41 22 819 44 11. Sie finden diese Nummer auch auf Ihrer Versichertenkarte.

Kontakt Gesundheitsrechtsschutz

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

Preisverleihung «Ideen gegen Gewalt»

Über 30 Schulklassen haben am Wettbewerb «Ideen gegen Gewalt» der Stiftung Visana Plus teilgenommen. Die Konfirmationsklasse der Oberstufe Wiesendangen (ZH) hat mit ihrer Projektarbeit «How do you feel» die Jury am meisten überzeugt und den Siegercheck über 8000 Franken gewonnen. Die Klasse 9b der Sekundarschule Adelboden (BE) gewann auf Platz zwei 3000 Franken, den mit 2000 Franken honorierten dritten Platz belegte die Klasse 1c der Realschule Biglen (BE). Weitere Informationen zum Wettbewerb und weitere Fotos finden Sie unter www.health4young.ch



Albrecht Rychen, Verwaltungsratspräsident von Visana (rechts im Bild), zusammen mit den stolzen Gewinnerinnen und Gewinnern und ihrem Religionslehrer Bobby Weggenmann (Dritter von links).

Gesundheitspodium der «Berner Zeitung» und Visana

Ein öffentliches Podiumsgespräch der «Berner Zeitung» und Visana in Bern zur neuen Spitalfinanzierung stiess nicht nur auf lebhaftes Publikumsinteresse, sondern zeigte auch die unterschiedlichen Positionen der Diskussionspartner auf. Im Vordergrund standen die Zahl der Privatspitäler, die der Kanton Bern zur medizinischen Versorgung benötigt und die er deshalb auf seiner Spitalliste aufzuführen hat, sowie der Investitionsbedarf bei den öffentlichen Spitälern. Unser Bild zeigt die Gesprächsrunde (v.l.n.r.): Konrad Widmer, CEO Klinik Sonnenhof (Bern), Dr. Jürg Schlup, Präsident Ärztesgesellschaft des Kantons Bern, Peter Fischer, CEO Visana, Markus Eisenhut, Chefredaktor «Berner Zeitung» (Moderator), Regierungsrat Philippe Perrenoud, Gesundheitsdirektor des Kantons Bern, Nationalrat Pierre Triponez, Prof. Robert E. Leu von der Universität Bern, Urs Birchler, Direktionspräsident Inselspital (Bern).



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» 4/08 werden wir Ihnen eine Übersicht vermitteln, wie und wo Sie die individuelle Prämienverbilligung geltend machen können.



«Wer sich nicht gut fühlt, soll zuerst in die Apotheke»

Die Apotheke muss bei Fragen der Gesundheit erste Anlaufstelle sein. Dies fordert Dr. pharm. Stefan Fritz, Präsident des Apothekerverbands des Kantons Bern und Inhaber der wohl ältesten Apotheke der Schweiz.

Der Apotheker Dr. pharm. Stefan Fritz äussert sich im Gespräch mit «VisanaFORUM» zur Zukunft seiner Branche.

Stefan Fritz, braucht es die Apotheke noch?

Stefan Fritz: Apotheken wird es immer geben. Sie sind die erste Anlaufstelle für Patienten. Unsere Stärke ist die persönliche Beratung,

ohne dass dadurch gleich Kosten ausgelöst werden. Wer krank wird, sollte zuerst in die Apotheke gehen und nicht gleich in den Notfall oder zum Spezialisten rennen.

Wird die Apotheke durch den Internet-Versandhandel verdrängt?

Ganz und gar nicht. In der Apotheke erhalten Sie nicht nur ein günstiges Medikament, sondern auch fachgerechte Beratung und Erste Hilfe. Wir haben einen öffentlichen Auftrag zur Sicherstellung der Grundversorgung. Die Apotheke steht auch ohne Terminabsprache offen.

Zusammenarbeit fördert Innovationen

Ist die einzelne Apotheke ohne Partner überlebensfähig?

Auf dem Land mit einem grossen Einzugsgebiet ganz sicher. Hingegen wird es in Städten und Agglomerationen zunehmend Partnerschaften geben.

Eine Folge des Wettbewerbs?

Der freie Markt ist schon gut, aber er darf nicht dazu führen, dass alle nur noch dorthin wollen, wo sie am meisten verdienen. Hier muss die Politik endlich entscheiden, was sie will. Sie muss die Leitplanken setzen, welche Leistung in Bezug auf Flächendeckung und Qualität erwartet wird. Der politische Wille, etwas zu unternehmen, ist zunehmend spürbar: Endlich soll Auswüchsen bei der Medikamentenabgabe, wie sie durch Internet und Versandhandel täglich vorkommen, entgegengewirkt werden.

Wie sehen Sie die Zukunft?

In mutigen Innovationen. Weshalb soll es nicht Modelle geben, bei denen der Versicherte weniger Prämien bezahlt, wenn er sich verpflichtet, bei Krankheit zuerst in die Apotheke zu gehen? Dafür braucht es die Zusammenarbeit zwischen allen Partnern: Ärzten, Krankenversicherern und Apothekern.

Mehr Verantwortung für die Apotheken

Gibt es noch Sparpotential?

Ja, es gibt ein grosses Sparpotential: Bei sehr vielen einfachen Erkrankungen kann die Apotheke kompetent und effizient helfen, ohne dass Konsultationskosten entstehen, welche die Allgemeinheit belasten. Dauerrezepte verlängern und betreuen kann in Absprache mit dem behandelnden Arzt auch der Apotheker. Zudem sollte die Wahl des Medikaments grundsätzlich dem Apotheker überlassen werden. Der Arzt soll die Substanz verschreiben, nicht den Markennamen.

Haben Sie jemals einem Patienten gesagt, dass er kein Medikament braucht?

Ich versuche die Kunden schon davon zu überzeugen, dass beispielsweise bei Grippe Tage der Ruhe bessere Genesung bringen als die alleinige Einnahme von Medikamenten. Bei gereizten Augen empfehle ich oft, sich etwas Zeit zu nehmen und Schwarzteekompressen aufzulegen, statt gleich Augentropfen anzuwenden. Es ist aber leider ein Problem unserer Gesellschaft, dass wir nicht mehr krank sein dürfen.

Was zeichnet die gute Apotheke aus?

Die persönliche Beratung und der Wille, sich stetig weiter zu verbessern und die Qualität zu erhöhen. Es bringt aber nichts, wenn die Qualität nur für die Behörden stimmt und der Patient keine Lösung seines Problems erhält. Das Wohl des Kunden muss immer im Vordergrund stehen.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation



Einsatz für das Berner Kulturgut

Stefan Fritz ist Inhaber der Rathaus-Apotheke in Bern. Deren Kulturgut zu bewahren, ist eine von Fritz' zentralen Aufgaben. Überhaupt ist ihm der Erhalt eines lebendigen Stadtbilds der unteren Berner Altstadt ein grosses Anliegen, für das er sich entsprechend engagiert. Als Präsident des Apothekerverbands des Kantons Bern setzt er sich zudem aktiv für die Anliegen seiner Branche ein. Er ist ein klarer Fürsprecher der Qualitätsförderung im Schweizer Gesundheitswesen.

Gezielte Erholung und Genuss

Stefan Fritz gibt freimütig zu, dass er zu viel arbeitet und zu wenig schläft. Trotzdem achtet er auf einen gesunden Lebenswandel, indem er regelmässig leichten Sport treibt und eine gesunde Ernährung schätzt. «Und einmal im Jahr geht es für drei Wochen in die Ferien. Da will ich dann nichts mehr von Arbeit wissen.» Für Ausgleich sorgt auch das Musizieren im Chor der Berner Singstudenten. Wichtig für Stefan Fritz ist generell, dass der Genuss nicht zu kurz kommt. Sein Credo: «Nicht leben wie ein Kranker, um gesund zu sterben.»