



FEIERABEND- AUSTAUSCH

ABSENZENPRÄVENTION

Am 5. November 2009 findet am Hauptsitz von Visana an der Weltpoststrasse 19 in Bern von 16.00 bis 17.30 Uhr ein Feierabend-Austausch mit den Themen Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), Umgang mit Pandemien aus Unternehmenssicht sowie rechtliche Aspekte im Bereich Absenzen statt.

Zielpublikum dieses regelmässig durchgeführten, kostenlosen Anlasses sind Firmenkunden von Visana. Als Kernthema steht die Einführung eines systematischen Betrieblichen Gesundheitsmanagements auf einer städtischen Verwaltung im Mittelpunkt. Olivier Kungler, Gemeindeverwalter von Binningen, schildert anhand seiner Erfahrungen, worauf es bei der Einführung eines BGM ankommt und welchen Einfluss Führungspersonen auf die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden haben.

Die Schweinegrippe aus Unternehmenssicht

Vor dem Hintergrund der Schweinegrippe berichtet Dr. Arthur Krähenbühl, Leiter des vertrauensärztlichen Dienstes bei Visana,

über die ersten Erfahrungen im Umgang mit Pandemien aus Unternehmenssicht. Abschliessend gibt Patricia Hochstrasser, Stv. Leiterin des Leistungszentrums Unfall bei Visana, eine Einführung ins Thema «Rechtliche Aspekte im Bereich Absenzen: Rechte und Pflichten des Arbeitgebers».

Das Anmeldeformular zum Feierabend-Austausch mit anschliessendem Apéro finden Sie unter www.visana-business.ch > Absenzenprävention. Anmeldeschluss ist der 23. Oktober 2009.

Rita Buchli
Spezialistin Absenzenprävention

visana

business

Firmenkundenmagazin 3/2009

NEWS

Unfallversicherung

Fussballer in guten Händen

«Stop Risk»-Wintersporttag

Unfallprävention auf der Skipiste

Absenzenprävention

Feierabend-Austausch für Firmenkunden



EDITORIAL



INHALT

Den passenden Partner gefunden 3

Prämienhöhung:
Die Folge fehlender Massnahmen 6

Im Fokus: Visana-Unternehmensberater 8

Sicherer mit Ski und Snowboard 10

Erfahrungen mit Betrieblichem Gesundheitsmanagement 12

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Bereits geben einige Expertinnen und Experten erste Entwarnung, was die globale Wirtschaftskrise betrifft. Da und dort macht sich wieder verhaltener Optimismus breit, denn es gibt tatsächlich Anzeichen dafür, dass das Größte überstanden ist. Trotzdem kann niemand mit Bestimmtheit voraussagen, was uns in den kommenden Wochen und Monaten noch bevorsteht. Wir werden die Entwicklungen an den Finanz- und Arbeitsmärkten weiterhin mit grösster Aufmerksamkeit verfolgen.

Aber selbst wenn wir die Talsohle bereits durchschritten haben sollten, so bleiben wir – und auch Sie – doch mit den unmittelbaren und langfristigen Auswirkungen der Finanzkrise konfrontiert. Der Druck auf die Arbeitnehmenden hat infolge Kurzarbeit und Angst vor Jobverlust deutlich zugenommen. Zwar sinkt erfahrungsgemäss während einer Krise die Anzahl Kurzabsenzen, da die Mitarbeitenden aus Sorge vor Entlassung möglichst oft präsent sein wollen. Stärkerer Druck und erhöhter Stress lassen die Langzeitausenzen ansteigen und führen zu mehr Unfällen.

Beim Bezug von Krankentaggeldern registrieren wir eine merkliche Zunahme. Im Unfallbereich sieht es ähnlich aus. Diese Entwicklung wird zu Prämienanpassungen führen. 2008 gingen bei den Schweizer Versicherern 762 000 Unfallmeldungen ein. Fast zwei Drittel (482 000) davon betrafen Freizeitunfälle. Ein Rückgang dieser Freizeitunfälle im laufenden Jahr ist unwahrscheinlich, deshalb ist eine griffige Prävention mehr denn je notwendig.

Visana unterstützt diese mit zwei «Stop-Risk»-Wintersporttagen für Firmenkunden und deren Mitarbeitende (Seite 10/11) sowie dem Feierabend-Austausch vom 5. November 2009 zu den Themen «Betriebliches Gesundheitsmanagement» und «Umgang mit Pandemien aus Unternehmenssicht». Mehr dazu auf Seite 12.

Haben Sie ein Anliegen oder Fragen, dann zögern Sie nicht und nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, dass Sie auf Visana als sicheren und zuverlässigen Partner vertrauen können.

Roland Lüthi
Mitglied der Direktion, Leiter Ressort Firmenkunden

Impressum

«Visana business news» ist eine Publikation der Visana Services AG für ihre Firmenkunden. • Redaktion: Stephan Fischer, Karin Lanz • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-Mail: business@visana.ch • Gestaltung: Natalie Fomasi, Volketswil • Konzept und Fotos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zürich • Druck: Druckerei Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana.ch

Leistungsstarke Unfallversicherung an der Seitenlinie

«DEN PASSENDEN

PARTNER GEFUNDEN»



Die Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG bewirtschaftet einerseits das Stadion und seine Infrastruktur. Andererseits ist sie für die administrativen Belange des Berner Spitzenfussballclubs BSC Young Boys verantwortlich. Da Fussballer keinem ungefährlichen Beruf nachgehen, sind sie auf einen kompetenten und leistungsfähigen Unfallversicherer angewiesen.

Beim Fussballspielen ereignen sich jährlich mehr als 40 000 Unfälle. Häufig sind es schlecht trainierte Hobbyfussballer, die sich an Gruppeltournieren verletzen. Aber natürlich sind auch gestählte Profis nicht gegen eine Verletzung gefeit. Das gehört zum Berufsrisiko der Fussballer.

Erfolgreiches Zusammenspiel

Rund 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählt die Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG: Geschäftsleitung, Marketing, Finanz- und Personalabteilung und Administration gehören ebenso dazu wie die angestellten Fussballer der Young Boys (YB).



Stefan Niedermaier, CEO, und Monika Bill,
Leiterin Finanzen und Administration

Das Unfall- und Krankentaggeld ist seit knapp drei Jahren bei Visana versichert. Beide Seiten sind mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden. «Wir haben fast wöchentlich Unfallmeldungen von Spielern. Daher kommt es uns sehr entgegen, dass wir bei Visana eine direkte Ansprechperson haben, die sich kompetent um unsere Belange kümmert», sagt Monika Bill, Leiterin Finanzen und Administration.

Für CEO Stefan Niedermaier ist die unkomplizierte Abwicklung im Tagesgeschäft ein wichtiges Element: «Gerade im Spitzensport gibt es manchmal Fälle, die eine spezielle Behandlung

erfordern, zum Beispiel eine Operation durch einen Facharzt im Ausland.» Meist genügt ein einziger Anruf bei Visana, um gemeinsam eine passende Lösung zu finden. «Ausserdem habe ich den Eindruck, dass die Visana-Leute gerne für YB arbeiten, das spüren wir», sagt Niedermaier.

Spielstarkes Team

Krankheitsbedingte Absenzen sind im Vergleich zu Unfällen seltener. Dies liege einerseits daran, dass viele junge Leute im Stade de Suisse arbeiteten, zum anderen trage das attraktive Arbeitsklima entscheidend zur tiefen Absenzenquote bei, meint der Medienchef Charles Beuret dazu. «Die Mitarbeitenden kommen ausgesprochen gerne zu Arbeit, auch deshalb, weil bei uns stets viel los ist und regelmässig interessante Events und Konzerte stattfinden, bei denen man dabei sein möchte.»

Ein spezifisches Gesundheitsmanagement existiert bei der Stade de Suisse AG nicht. Angesichts der überdurchschnittlich tiefen Fehlzeiten ist ein solches auch nicht angezeigt. «Wir haben nur ganz selten längere Ausfälle. Wenn jemand fehlt, ist es bei uns ein natürlicher Prozess, dass wir uns automatisch um ihn oder sie kümmern», sagt Stefan Niedermaier. Viele Mitarbeitende nutzen zudem regelmässig die Infrastruktur im Stadion und die Aussenanlagen und treffen sich im Fitnessstudio, beim Joggen oder – wen wundert's? – um Fussball zu spielen. Ein gutes Beispiel dafür, dass sich ein gutes Arbeitsklima positiv auf die Absenzenzahl auswirkt.

Die Verlängerung rückt näher

Auf die Kommunikation mit den Vertretern von Visana angesprochen, findet YB-CEO Niedermaier nur lobende Worte: «Visana war und ist ein passender Partner für uns. Als wir vor drei Jahren unser Versicherungsportfolio mehreren Versicherern anboten, hat sich unser Fokus bald auf Visana gerichtet.» Sowohl die starke Präsenz in der Region Bern als auch die Bereitschaft, eine längerfristige Partnerschaft einzugehen, seien wichtige Gründe dafür gewesen.

«Momentan spricht nichts dagegen, dass die bis 2011 laufenden Verträge mit Visana verlängert werden», so Niedermaier weiter. Verbesserungspotential für die Zusammenarbeit sehe er momentan nicht. Gibt es einmal offene Fragen, dann reiche in der Regel ein Anruf oder maximal ein Treffen, und eine zufriedenstellende Lösung sei gefunden.

Stephan Fischer

Unternehmenskommunikation

Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG

Der Fussballclub BSC Young Boys trägt im «Stade de Suisse Wankdorf Bern» – so der offizielle Name – seine Heimspiele aus. Aber auch internationale Pop- und Rockgrössen wie Genesis, Herbert Grönemeyer oder Robbie Williams füllen das Berner Stadion und verleihen ihm so regelmässig einen Hauch von Glamour.

Das im Jahr 2005 fertiggestellte Stade de Suisse löste das legendäre Wankdorf-Stadion ab, in dem sich 1954 das «Wunder von Bern» (3:2-Sieg von Deutschland gegen Ungarn im Final der Fussball-WM) ereignete. Der 350-Millionen-Franken-Bau – er beherbergt neben dem Stadion ein grosses Einkaufszentrum mit 35 Geschäften, Schulen sowie ein Fitness- und Gesundheitscenter – wird von der «Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG» betrieben und vermarktet. Diese ist eine Schwesterfirma des Fussballclubs BSC Young Boys Bern. Zusammen beschäftigen sie rund 140 Mitarbeitende. www.stadedesuisse.ch





**Drastische Prämien-
erhöhung bei der
Krankenversicherung**

«DIE FOLGE FEHLENDER MASSNAHMEN»

Seit Anfang Oktober ist es offiziell: Die Krankenversicherungsprämien steigen bei den meisten Versicherten massiv an. Wir spüren nun die Folgen kurzsichtiger Politik und fehlender Massnahmen auf gesundheitspolitischer Ebene.

«Visana business news» unterhielt sich mit Peter Fischer, dem Vorsitzenden der Direktion von Visana, über die unerfreuliche Prämiensituation und Massnahmen, die zu ergreifen wären, um den Kostenanstieg zu dämpfen.

«Visana business news»: Sie sind wahrscheinlich auch nicht glücklich darüber, dass Sie ihren Versicherten für 2010 Prämienanpassungen in dieser Höhe ankündigen müssen, oder?

Peter Fischer: In der Tat, mir ist alles andere als wohl dabei. Im Gegenteil: Ich bin sehr besorgt darüber, dass die Prämien derart deutlich steigen. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftssituation und vor ihren Perspektiven sind solche Schritte alles andere als erfreulich.

Warum denn dieser Prämienschub?

Für das laufende Jahr rechnet das Bundesamt für Gesundheit mit einem weiteren Kostenanstieg in der Grundversicherung von rund 800 Millionen Franken auf 23,2 Milliarden Franken. Wir geben in der Schweiz im Jahr mittlerweile über 60 Milliarden Franken für das gesamte Gesundheitswesen aus. Die Kosten in der Grundversicherung sind 2008 gesamtschweizerisch um über 4 Prozent gestiegen, während die Prämieinnahmen pro versicherte Person um 1 Prozent zurückgegangen sind. Dies führte dazu, dass die Krankenversicherer das Geschäftsjahr 2008 insgesamt mit einem Minus von 800 Millionen Franken abgeschlossen haben. Visana hingegen konnte für das Geschäftsjahr 2008 eine «schwarze Null» ausweisen.

Das war 2008. Wie sieht es 2009 aus?

Die Prämien und die Leistungen entwickeln sich auch in diesem Jahr gegensätzlich. Es wird mit einer Teuerung von 6 Prozent gerechnet. Die durchschnittliche Prämienhöhung für 2009 lag aber nur bei 2,6 Prozent. In Tat und Wahrheit liegt sie jedoch tiefer, da immer mehr Versicherte ein günstigeres Versicherungsmodell oder höhere Franchisen wählten. Das daraus folgende Fazit: Die Krankenversicherer rechnen für 2009 insgesamt mit einem Minus von 1,4 Milliarden Franken. Visana hat hingegen wiederum eine «schwarze Null» budgetiert.

Was müsste getan werden, um den Kostenanstieg zu dämpfen?

Vor allem die Hausarztmedizin muss durch Einführung eines landesweiten Gatekeeper-Systems gefördert werden. Dabei

suchen die Patienten zuerst ihren Hausarzt auf. Dieser überweist sie gegebenenfalls an den Spezialisten oder ins Spital. Um eine flächendeckende Grundversorgung sicherzustellen, sind innerhalb der Kantone unterschiedliche Taxpunktwerte einzuführen. Der Risikoausgleich ist zu verbessern, damit alle Krankenversicherer den Fokus auf das Kostenmanagement richten. Die Medikamentenpreise sind sowohl für Originale als auch Generika zu senken. Gleichzeitig müssen Parallelimporte bei den Medikamenten zugelassen und direkte Preisverhandlungen zwischen Pharma und Krankenversicherern eingeführt werden. Unsere Gesundheitspolitik sollte nicht mehr durch Kantonsgrenzen bestimmt werden, sondern es sind regionale Versorgungsstrukturen aufzubauen. Dies sind Massnahmen, die mehrheitsfähig sind und rasch umgesetzt werden können.

Interview:

Christian Beusch

Leiter Unternehmenskommunikation

Zwischen Privat- und Firmenkunden unterscheiden
Bei den Prämien ist zu unterscheiden zwischen dem
Privatkunden- und dem Unternehmenskundenbereich.
In letzterem kennt Visana zumeist Mehrjahresverträge,
bei denen das Unternehmen bei einem positiven Leistungs-
verlauf in Form einer Überschussbeteiligung
partizipiert. Zudem werden die Prämien unternehmens-
bezogen individuell festgelegt.



Visana-Mitarbeiter im Fokus

JEDEN TAG

NEU
DAZULERNEN

Antoine Rouiller ist Unternehmensberater auf der Visana-Geschäftsstelle in Lausanne. Er betreut fast ausschliesslich Broker, doch auch ein gutes persönliches Verhältnis zu deren Kunden ist ihm wichtig.

Antoine Rouiller arbeitet seit zehn Jahren bei Visana. Er begann als Kundenberater auf der Agentur in Lausanne, wo er sowohl Privatkunden als auch Firmen mit Kollektivverträgen betreute. «In meiner Anfangszeit bei Visana wurde viel unternommen, um Zusammenarbeitsverträge mit Brokern aufbauen zu können», erklärt Antoine Rouiller. Er habe sich sehr stark in diesem Bereich engagiert und berate daher heute praktisch ausschliesslich Broker.

Der persönliche Kontakt ist das A und O

Antoine Rouiller besucht die Vermittler regelmässig und betreut sie intensiv. Oftmals bringt er Offerten persönlich vorbei. So biete sich die Gelegenheit, die Vertragsbedingungen und Prämienberechnungen im Detail zu besprechen, Fragen zu beantworten und über die Konditionen zu verhandeln.

«Die Verhandlungen mit den Brokern, um mit ihnen ins Geschäft zu kommen, ist eine meiner wichtigsten Aufgaben», erklärt er. Ein guter Service für die Broker und die sehr gute Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden im Underwriting und dem Leistungszentrum in Bern trügen massgeblich dazu bei, dass Visana auch bei künftigen Ausschreibungen mitoffertieren könne.

Ansprechperson für sämtliche Anliegen

Nebst den Vertragsabschlüssen kümmert sich Antoine Rouiller auch um die Fragen und Anliegen der Kunden, beispielsweise im Zusammenhang mit Leistungsansprüchen oder Abrechnungen. Diese Anfragen ermöglichen es ihm, wertvolle Kontakte zu pflegen und gemeinsame Treffen mit den Vermittlern und

deren Kunden zu organisieren, um sie persönlich kennen zu lernen und so ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

Reibungslose Kooperation als Ziel

Antoine Rouiller erklärt den Kunden die Arbeitsabläufe und die verschiedenen Ressorts bei Visana und versucht so, von Anfang an eine optimale Zusammenarbeit zu schaffen. Infolge dieser Gespräche kommen Kunden von Vermittlern mit Fragen zu Leistungen oder Vertragsanpassungen manchmal direkt zu ihm.

Dies komme auch den Brokern entgegen, da es ein klares Zeichen dafür sei, dass die Zusammenarbeit mit Visana gut klappe und ihnen durch den direkten Kontakt auch Arbeit abgenommen werde. «Es geht aber in keinster Weise darum, den Vermittlern die Kunden abspenstig zu machen», betont der umtriebige Unternehmensberater. Ohne das Einverständnis der Vermittler unternehme er gar nichts, denn sie seien seine Kunden. «Mein Ziel ist es, durch diese Massnahmen ein gutes Verhältnis sowohl zu den Vermittlern als auch zu deren Kunden aufzubauen.»

Seit Jahrzehnten der Leichtathletik treu

Antoine Rouiller ist seit 31 Jahren verheiratet und wohnt mit seiner Frau in Yverdon. Er ist Vater zweier erwachsener Kinder und seit kurzem Grossvater. Seine grosse Leidenschaft ist die Leichtathletik. In jungen Jahren nahm er regelmässig an Wettkämpfen teil. Besonders angetan hatten es ihm die Läufe über 800 und 1500 Meter sowie das Speerwerfen. Nach seiner Aktivkarriere war er zwanzig Jahre lang Trainer bei der Union Sportive Yverdonnoise (USY), wo er auch seine Frau kennen lernte. Nach weiteren zehn Jahren als Vereinspräsident ist er jetzt Verantwortlicher für die Zeitmessungsanlage der USY.

Eine weitere Passion des 57-Jährigen ist die Musik. Seine aktive Zeit als Violinspieler gehört der Vergangenheit an, umso mehr frönt er passiv dem Rock und Blues. Er ist regelmässig an Konzerten anzutreffen, beispielsweise von Deep Purple, Genesis oder den Rolling Stones. «Ich bin offen für alle Musikrichtungen und höre auch französische Chansons oder klassische Musik», sagt Antoine Rouiller, «aber meine Leidenschaft ist der Rock.»



Immer wieder dazulernen

Natürlich gebe es auch in seinem Beruf eine gewisse Routine, räumt Antoine Rouiller ein, «aber ich lerne jeden Tag dazu». Neue Kunden, neue Broker, neue Mitkonkurrenten und vor allem auch der Assekuranzmarkt, der sich ständig weiterentwickle, würden seinen Alltag bereichern.

«Ich arbeite seit 1984 im Assekuranzgeschäft. Wenn mir diese Arbeit nicht gefallen würde, wäre ich nicht schon so lange dabei.» Es mache ihn glücklich, wenn er einem Kunden einen guten Service bieten und ihn zufriedenstellen könne. Ausserdem sei dies dank Mund-zu-Mund-Propaganda die beste Werbung für Visana. Entsprechend ungern erteilt er Kunden einen negativen Bescheid, wenn es aus vertraglichen Gründen nicht anders geht. «Zufriedene Kunden sind meine Hauptmotivation, jeden Tag bei der Arbeit zu erscheinen», meint er.

Urs Schmid

Unternehmenskommunikation

Unfallprävention auf der Skipiste

SICHERER

UNTERWEGS MIT SKI UND SNOWBOARD



Schneesport kann gefährlich sein. Wer sich korrekt verhält und gut ausgerüstet auf Skiern oder mit dem Snowboard die Piste hinunterkurvt, reduziert sein Unfallrisiko bereits markant. An den beiden «Stop Risk»-Wintersporttagen von Visana wird das nötige Wissen dazu vermittelt.

Unfallprävention am Arbeitsplatz ist notwendig und heute in den meisten Betrieben zu einem festen Bestandteil geworden. Aufgrund der Unfallstatistik wäre es allerdings noch wichtiger, den Freizeitunfällen vorzubeugen, denn diese übersteigen die Anzahl Arbeitsunfälle deutlich (siehe Kasten). Vor allem die Skipiste ist

ein gefährliches Pflaster: Jährlich verzeichnen die Unfallversicherer in der Schweiz mehr als 40 000 Ski- und Snowboardunfälle.

Im Interesse aller Beteiligten

Für die Unternehmen der Verunfallten sind Unfälle oft mit hohen Kosten verbunden. Sie müssen auf Mitarbeitende verzichten, Ersatzpersonal rekrutieren oder die durch den Ausfall zusätzlich anfallende Arbeit auf andere Teammitglieder verteilen. Ein Rückgang der Nichtberufsunfälle liegt deshalb ebenso im Interesse der Arbeitgeber.

Visana bietet Firmenkunden im UVG-Bereich und ihren Mitarbeitenden die Gelegenheit, die persönliche Fahrkompetenz auf der Skipiste im Rahmen eines eintägigen Präventionsanlasses zu verbessern und damit Unfällen und Verletzungen vorzubeugen. Dieser «Stop Risk»-Wintersporttag wird in Zusammenarbeit mit einem ausgewiesenen Partner durchgeführt und ist von der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) anerkannt.

Prävention mit Emotionen verbinden

Statt im Sitzungszimmer unter Neonröhren frischen die Teilnehmenden vorhandenes Wissen im Schnee vor einem beeindruckenden Alpenpanorama auf und setzen neu Gelerntes gleich auf der Piste um. Unfallprävention im Schneesport soll aktiv gelebt werden und Emotionen wecken, und zwar in einem lockeren, spassbetonten Rahmen.

Am halbtägigen Workshop geben Schneesportcoaches Tipps und verraten Tricks für einen sicheren Schneeauftritt. Übungen und Tempomessungen auf der Geschwindigkeitsstrecke bilden den Höhepunkt des Schneesporttages. Der zweite Halbttag steht den Teilnehmenden zur freien Verfügung.

Tagesablauf

8.00–10.00 Uhr	Check-in, Eintreffen der Teilnehmenden
9.00–12.00 Uhr	Workshop auf der Piste (Ski-, Helm- und Protektorentest, Tipps der Schneesport-Coaches, Inputs und Degustation im Info-Center)
12.15–13.30 Uhr	Mittagessen
bis 15.30 Uhr	Zur freien Verfügung. Anschliessend Abschluss der Veranstaltung und individuelle Heimreise

Fast alles inbegriffen

Für die beiden «Stop Risk»-Wintersporttage am 15. Januar 2010 in Engelberg und am 22. Januar 2010 in Grindelwald stehen je 100 Gratisplätze zur Verfügung. Fast alles ist inbegriffen: Tagesskipass, Verpflegung, Instruktion durch Schneesport-Coaches, individuelle Beratung, Testausrüstung (Helme, Protektoren, Sonnenbrillen) für einen halben Tag, bfu-Bindungsprüfung und einiges mehr. Einzig die Hin- und Rückreise muss selber organisiert werden.

Ist Ihr Unternehmen bei Visana unfallversichert und möchten Sie und Ihre Mitarbeitenden an einem der «Stop Risk»-Wintersporttage von Visana gratis mit dabei sein? Melden Sie sich online unter www.visana-business.ch > Unfallprävention an. Die Anmeldungen werden ihrem Eingang entsprechend berücksichtigt.

Rita Buchli
Spezialistin Absenzenprävention

Schneesportunfälle auf Platz 2

Die Schweizer Versicherer zählten im Jahr 2008 rund 762 000 Unfälle. Davon waren 482 000 Freizeitunfälle. Das sind 1320 Unfälle pro Tag und entspricht einem neuen Höchststand. Rund ein Drittel aller Freizeitunfälle ereignete sich während des Sports und im Spiel. Der Wintersport steuerte knapp 40 000 Unfälle (2007) bei und steht damit in der Rangliste der unfallträchtigsten Sportarten auf Rang 2 hinter den Ballsportarten. Die Kosten für diese Unfälle beliefen sich auf fast 240 Millionen Franken. www.unfallstatistik.ch

Visana – der Unfallversicherer

Das Bundesgesetz über die Unfallversicherung (UVG) verpflichtet Arbeitgeber, ihre Mitarbeitenden gegen Unfall zu versichern. Pro Person und Jahr ist der AHV-Lohn bis zur UVG-Lohngrenze von zurzeit 126 000 Franken versichert. Die Deckung umfasst Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle sowie Berufskrankheiten. Wer mindestens acht Stunden pro Woche beim gleichen Arbeitgeber beschäftigt ist, muss zwingend gegen Nichtbetriebsunfall versichert werden.

Der Versicherungsschutz umfasst die ambulante Behandlung durch den Arzt, die Behandlung im Spital (allgemeine Abteilung), Taggeldleistungen ab dem dritten Tag in der Höhe von 80 Prozent bis zum UVG-Lohnmaximum sowie die Zahlung von Invaliden- und Hinterlassenenrenten. Mehr Informationen dazu finden Sie auf www.visana.ch > Unternehmen > Angebot.