

LOGIN

Dossier

DIE GRUPPENPRAXIS DAS MODELL DER ZUKUNFT



8

Jan Hochstrasser
Die Olympischen Spiele
in Rio im Visier



10

Genolier GSMN
Swiss Medical
Network



15

LeClub
Ein Familienwochenende
in Davos zu gewinnen

Code
scannen
und das
digitale
LOGIN lesen



Editorial

GRUPPENPRAXEN ALS QUALITÄTSGARANTIE

Nachdem wir uns mit dem Los der Hausärzte beschäftigt haben, machen wir uns in dieser Ausgabe von Login Gedanken zu den Lösungen für ihre Zukunft.

Gruppenpraxen und HMO sind auf Erfolgskurs (siehe Dossier auf den Seiten 4-6) und ihr Anteil nimmt stetig zu. Dafür gibt es verschiedene Gründe: Einerseits verlangen die geforderten Leistungen eine immer spezialisiertere medizinische Technologie. Das bedeutet andererseits, dass das damit verbundene Wissen, aber auch die steigenden Investitionen immer schwieriger alleine zu bewältigen sind.

Gleichzeitig garantiert der damit verbundene Wissensaustausch eine bessere Qualität der Leistungen. Das trägt auch zum Vertrauen des Patienten in unser Gesundheitssystem bei. Die wirtschaftliche Folge dieser Bündelung der Kompetenzen ist ein besseres Kostenmanagement, insbesondere in den Bereichen Technik und Administration, da die Ärzte der Praxis die Ressourcen gemeinsam nutzen.

In einer Gruppenpraxis ist auch Teilzeitarbeit möglich, was zu einer besseren Lebensqualität und einem ausgeglicheneren Familienleben der Ärzte führt, insbesondere für Frauen. Der Patient seinerseits kann sich so im Notfall immer an einen Stellvertreter wenden. Zudem bieten Krankenversicherer für Verträge mit Gruppenpraxen in Ärztenetzwerken vorteilhafte Prämien.

Die Gruppenpraxis ist zweifellos der erste Schritt in Richtung integrierte Versorgung, die sich alle Sachverständigen wünschen.



Yves Seydoux
Leiter Unternehmenskommunikation

FRAGEN UNSERER VERSICHERTEN

Unser Call-Center bringt Sie weiter

IHNEN RASCH, DETAILLIERT UND VOLLSTÄNDIG ZU ANTWORTEN IST
DAS ZIEL UNSERES CALL-CENTERS.
ES SETZT SICH AUS EINEM MOTIVIERTEN TEAM
VON MITARBEITENDEN ZUSAMMEN,
DIE DARAUF VORBEREITET SIND, IHRE ANRUFTE ENTGEGENZUNEHMEN.
JEANNINE IST AUCH IM CALL-CENTER TÄTIG UND STELLT IHRE ARBEIT VOR.

Jeannine, wie kann die Groupe Mutuel telefonisch erreicht werden?

Sie können uns über die allgemeine Nummer oder auch über die spezifischen Abteilungsnummern erreichen (siehe unten). Jede dieser Nummern führt zu den jeweiligen Mitarbeitenden des Call-Centers mit den nötigen Kenntnissen, um Ihre Fragen zu beantworten. Das Call-Center ist von 8.00 bis 12.00 Uhr und von 13.00 bis 17.00 Uhr erreichbar.

Was für Anfragen erhalten Sie?

Wie meine Kolleginnen und Kollegen nehme ich täglich ungefähr 70 Anrufe entgegen. Die Themen sind sehr unterschiedlich. Ich befasse mich mit Fragen zu Versicherungsangeboten, übernommenen Leistungen, zur Rückerstattung von Rechnungen und zu den Leistungserbringern. Zahlreiche Anrufe betreffen auch den Versicherungsvertrag, zum Beispiel Änderungen der Adresse oder der Franchise.

Sie behandeln sehr unterschiedliche Bereiche. Wie können Sie dieser Vielfalt gerecht werden?

Wir absolvieren regelmässig interne Weiterbildungen über die Krankenversicherung, zusammen mit Kollegen aus anderen Abteilungen. Dadurch erhalten wir einen Gesamtüberblick. Ausserdem werden wir laufend über Änderungen der Versicherungsbedingungen oder neue Produkte informiert. Das ist das «Geheimnis» unserer Vielseitigkeit. Die Mitarbeitenden des Call-Centers sind dadurch Ansprechpartner, welche die meisten Fragen der Kunden direkt beantworten können.

Ist es nicht schwierig, jedem der 1,44 Millionen Versicherten der Groupe Mutuel die richtige Information zu geben?

Wir arbeiten vernetzt und mit leistungsstarken Informatiktools, dank denen wir Einblick in den Stand der Kundendossiers haben. Dabei wahren wir natürlich die Vertraulichkeit der Daten. Ich schätze es, meine Fähigkeiten unter so professionellen Bedingungen einsetzen zu können. Das ist der Schlüssel zum Erfolg, um einen qualitativ hochstehenden Kundenservice zu bieten.

Hauptsitz: 1920 Martigny Rue des Cèdres 5

Agenturen: 7.45-12.00 Uhr und 13.30-17.30 Uhr (freitags und vor Feiertagen bis 17.00 Uhr)

5000 Aarau Buchserstrasse 12 5400 Baden Stadtturmstrasse 19 4052 Basel St. Alban-Anlage 46
1996 Basse-Nendaz Chemin de la Place 30 3011 Bern Waisenhausplatz 25 2502 Biel/Bienne Mühlebrücke 2
3902 Brig-Glis Gliserallee 10 1630 Bulle Rue de Vevey 11 7000 Chur Grabenstrasse 9 2800 Delémont Quai de la Sorne 22
1700 Fribourg Rue de Locarno 9 1201 Genève Rue Argand 3 1218 Grand-Saconnex Route de Ferney 211
1914 Isérables Place de l'Eglise 3 1006 Lausanne Av. de la Rasude 8 1010 Lausanne Route d'Oron 1
6900 Lugano Viale Stefano Francini 40 6003 Luzern Hirschmattstrasse 40 1870 Monthey Avenue du Théâtre 4
2000 Neuchâtel Faubourg de l'Hôpital 9 4600 Olten Ringstrasse 15 1937 Orsières Route du St-Bernard 61
3960 Sierre Rue de Pradec 1 1950 Sion Avenue de la Gare 23 4500 Solothurn Lagerhausstrasse 1
9000 St. Gallen Poststrasse 12 7500 St. Moritz Via Maistra 24 3600 Thun Frutigenstrasse 24E
1872 Troistorrents Place du Village 24 1752 Villars-s/Glâne Route du Petit-Moncor 6
8400 Winterthur Tösstalstrasse 7 8001 Zürich Widdergasse 1 8050 Zürich-Oerlikon Birchstrasse 117

LOGIN

LOGIN ist eine Veröffentlichung der Groupe Mutuel, Association d'assureurs, Martigny.

Redaktion: Jean-Christophe Aeschlimann, Yves Seydoux, Christian Feldhausen

Erscheinungsweise: vierteljährlich auf Deutsch, Französisch und Italienisch

Internet: www.groupemutuel.ch/de/login – E-Mail: login@groupemutuel.ch

Fotos: Thinkstock

Druck: CIR, Sitten – Auflage: 850'000 Exemplare

Rückerstattung Ihrer Rechnungen: 0848 803 333 – leistung@groupemutuel.ch

Versicherungsvertrag und Prämien: 0848 803 555 – kunden@groupemutuel.ch

Lebensversicherung: 0848 803 999 – leben@groupemutuel.ch

Übrige Fragen: 0848 803 111 – info@groupemutuel.ch

Scannen Sie den QR-Code auf der ersten Seite und Sie gelangen zum eLogin, der digitalen Ausgabe von Login. Erscheint am Ende eines Login-Artikels eines dieser Symbole, können Sie im eLogin **exklusive Zusatzinformationen** in Form von Videos, Diashows und Websites sowie E-Mail-Adressen und direkte Telefonnummern aufrufen.





DIE GROUPE MUTUEL WÄCHST

Willkommen SUPRA

AM 6. OKTOBER 2014 HABEN DIE SUPRA-1846 SA, KRANKENVERSICHERER AUS LAUSANNE, UND DIE GROUPE MUTUEL EINE VEREINBARUNG ZUR ZUSAMMENARBEIT UNTERZEICHNET. DIE 78'000 SUPRA-VERSICHERTEN PROFITIEREN DAHER SEIT 1. MAI 2015 VON DEN STRUKTUREN UND DEM NETZWERK DER GROUPE MUTUEL.

Die SUPRA wird ihre Ausrichtung, ihre Verankerung im Waadtland und die damit verbundenen Arbeitsplätze behalten. Die Vereinbarung betrifft nur die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP). Die 1846 gegründete SUPRA ist einer der ältesten Krankenversicherer der Schweiz und hat eine ausgezeichnete Finanzlage vorzuweisen.

Durch diese Partnerschaft stärkt die SUPRA ihre Organisation: Insbesondere auf logistischer, informatischer und geschäftlicher Ebene sichert sie dank Synergien und Skaleneffekten die nachhaltige Weiterentwicklung des Unternehmens. Die Versicherten der SUPRA profitieren von der landesweiten Präsenz der Groupe Mutuel, von ihren umfassenden Dienstleistungen und der grossen Auswahl an Zusatzversicherungen.

Die Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen betrifft nur die obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP). Sie hat keine Auswirkungen auf die Verträge der Versicherten beider Unternehmen. Die reduzierten Verwaltungskosten, die Synergien und Effizienzsteigerungen sind für alle Versicherten von Vorteil.

Neue Versicherungsbedingungen SUPRA-1846 SA

An den Versicherungsbedingungen für Personen mit einer obligatorischen Krankenpflegeversicherung bei der SUPRA wurden

Änderungen angebracht. Die neuen Versicherungsbedingungen wurden dem Bundesamt für Gesundheit (BAG) vorgelegt und sind seit 1. Mai 2015 in Kraft.

Ergänzende Ausführungsbestimmungen zur obligatorischen Krankenpflegeversicherung gemäss KVG (AVB)

Mit diesen Bestimmungen wird die vertragliche Beziehung zwischen SUPRA-Versicherten und ihrem Krankenversicherer geregelt. Sie ersetzen die «Allgemeinen Versicherungsbedingungen der obligatorischen Krankenpflegeversicherung und der freiwilligen Taggeldversicherung im Sinne des KVG – Ausgabe 01.01.2013».

Die neuen AVB betreffen nur die obligatorische Krankenpflegeversicherung und nicht mehr die Einzel-Taggeldversicherung. Das allgemeine Verständnis der Bedingungen wird dadurch vereinfacht.

Besondere Versicherungsbedingungen «SUPRAcare»

Diese Bedingungen wurden leicht abgeändert. Die grösste Veränderung betrifft Artikel 5 (Pflichten des Versicherten), der neu erklärt: «Wird ein Spezialist oder ein anderer Leistungserbringer konsultiert, muss der Versicherte vorgängig das Einverständnis des Hausarztes einholen und dem Versicherer eine Überweisungsbestätigung des Hausarztes vorlegen, die

attestiert, dass die Behandlung vom Hausarzt angeordnet wurde».

In den neuen Bestimmungen sind zudem die Bedingungen eines Transfers in die traditionelle obligatorische Krankenpflegeversicherung festgehalten. Diese gelten für Versicherte, die auf das Versicherungsmodell SUPRAcare verzichten müssen, weil sie in eine Region umgezogen sind, in der das Modell nicht angeboten wird, oder im Fall einer Aufhebung dieses Versicherungsmodells durch den Versicherer.

Ein entscheidender Vorteil für beide Unternehmen

Beide Gesellschaften freuen sich über die Zusammenarbeit, mit der sie ihre Struktur und ihre landesweite Präsenz im Interesse der Versicherten stärken. Dies ist ein entscheidender Vorteil angesichts der künftigen Herausforderungen, die auf das Gesundheitswesen und auf die Krankenversicherer zukommen, insbesondere aufgrund der demografischen Entwicklung.

Die neuen Versicherungsbedingungen erhalten

Die neuen Versicherungsbedingungen sind auf der Webseite www.supra.ch/de/ verfügbar. Sie können Sie auch unter der Telefonnummer 0848 803 111 anfordern.



DIE GRUPPENPRAXIS

Das Zukunftsmodell

WIE WIRD SICH DIE HAUSARZTMEDIZIN WEITERENTWICKELN?
 WELCHE FORM DER PRAXIS BIETET EINE BESTMÖGLICHE MEDIZINISCHE GRUNDVERSORGUNG
 IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN DEN BEDÜRFNISSEN UND ANSPRÜCHEN DER PATIENTEN UND
 DEM PROFIL DER MODERNEN HAUSÄRZTIN/HAUSARZTES?
 VIER TRENDS SIND SICHTBAR, DIE IM ERGEBNIS ZUR GRUPPENPRAXIS ALS STANDARD FÜHREN WERDEN.
 DIE EINZELPRAXIS WIRD LANGSAM, ABER SICHER ZUR AUSNAHME.

2014 waren laut Statistik der FMH (Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte) 57.2% der Ärzte im ambulanten Sektor in einer Einzelpraxis tätig, ein Rückgang um über 5 Prozentpunkte seit 2008 (63.6%). Die Frauen arbeiten knapp mehrheitlich in Doppel- oder Gruppenpraxen (51.5%), von den Männern sind es nur 38.4%. Aufgrund der aktuellen Altersstruktur der Ärzteschaft und dem Bestreben zu integrierter Versorgung führen vier aktuelle Trends zu mehr Gruppenpraxen von Allgemeinmedizinern, teils gemeinsam mit Spezialisten unter einem Dach.

Trend 1: Die Kosten für die Eröffnung einer Arztpraxis nehmen generell zu.

Für die Eröffnung einer modernen Arztpraxis für Allgemeinmedizin sind in der Schweiz schnell mehrere Hunderttausend Franken erforderlich. Die Informatik schlägt mit etwa Fr. 15'000.– zu Buche, medizinische Apparate und Diagnosegeräte mit ca. Fr. 55'000.– und das Mobiliar mit Fr. 45'000.–. Wird die Praxis mit einem eigenen Labor (Fr. 65'000.–) und Ultraschallsystem (Fr. 60'000.–) ausgerüstet, erreichen die Sachinvestitionen gemäss FMH Services Treuhand mehr als Fr. 180'000.–. Hinzu kommen bei einem selbstdispensierenden Arzt noch die Medikamentenvorräte – etwa Fr. 30'000.–.

Neueröffnungen sind in den Städten aufgrund der hohen Ärztedichte nicht ohne Risiken und in Randgebieten stellt sich die Frage nach der Rentabilität aufgrund der Anzahl potenzieller Patienten. Dort ist die Situation in einigen Deutschschweizer Kantonen günstiger, welche die Medikamentenabgabe durch Ärzte vorsehen.

Wird statt einer Neueröffnung eine bestehende Praxis übernommen, kommt zum Kaufpreis für Inventar und Einrichtung noch ein Betrag (Goodwill) für den potenziellen Ertrag, der sich aus dem vorhandenen Patientenstamm ergibt. Unter Umständen hat der vorige Inhaber aber bereits seit mehreren Jahren keine Erneuerungsinvestitionen für Informatik und medizintechnische Ausrüstung getätigt, so dass ebenso wie bei der Neueröffnung hohe Investitionskosten zu berücksichtigen sind. Der rasche medizintechnische Fortschritt im Informationszeitalter bringt es mit sich, dass die Patienten bei ihrem Hausarzt die neuesten Geräte erwarten.

Auch wenn abgebende Ärzte derzeit eher Mühe zu haben scheinen, geeignete Nachfolger für ihre Arztpraxis zu finden, so sinken die Preise für Praxisübergaben nicht in erheblichem Masse. Wenn der Standort und das betriebswirtschaftliche Potenzial stimmen, treten neue Investoren wie Praxiskettenbetreiber, Kliniken und reine Finanzinvestoren auf den Plan, die sich jedoch kaum für Einzelpraxen, sondern für betriebswirtschaftlich straff geführte Gruppenpraxen interessieren.

Trend 2: Der medizinische Fortschritt verlangt von den Hausärzten lebenslange Weiterbildung und ständigen Wissensaustausch.

Das medizinische Wissen wächst immer rascher: Die Flut von medizinischen Studien und Fachartikeln sowie die sinkende Halbwertszeit des medizinischen Wissens sind enorme Herausforderungen für den praktizierenden Mediziner. Angehenden Ärzten gibt man am Ende ihrer Ausbildung gerne Folgendes mit auf den Weg:

Bis in fünf Jahren sei die Hälfte ihres Wissens veraltet – leider wisse man nicht, welche Hälfte. Deshalb sind die lebenslange Weiterbildung und der Austausch mit Kollegen ein Muss. Qualitätszirkel im Kollegenkreis ermöglichen Gespräche über praktische Behandlungsfragen und konkrete Einzelfälle, die besonders für Nachwuchsärzte nützlich sind.

WISSENS- UND ERFAHRUNGSUSTAUSCH
 MIT KOLLEGEN WERDEN FÜR
 DEN PRAKTIZIERENDEN ARZT IMMER WICHTIGER.

Für die Teilnahme an Weiterbildungsmassnahmen und Qualitätszirkeln ist Zeit einzusetzen, die nicht für Behandlungen zur Verfügung steht. In der Gruppenpraxis bestehen die Flexibilität zur Vertretung bei weiterbildungsbedingten Abwesenheiten und die Möglichkeit zum formellen (Qualitätszirkel), aber auch informellen Wissensaustausch mit dem Kollegen.



Trend 3: Die Feminisierung der Ärzteschaft und der Wertewandel der jungen Ärzte führen dazu, dass ein immer höherer Anteil der Ärztinnen und Ärzte nur noch Teilzeit arbeiten möchte.

2014 waren gemäss FMH-Ärzttestatistik 34'348 Ärztinnen und Ärzte in der Schweiz berufstätig, 1'106 mehr als im Vorjahr. Der Frauenanteil beträgt 39.6% und ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen – seit 1990 um durchschnittlich 4.8 Prozent pro Jahr, bei den Männern lediglich 1.2 Prozent. In der Altersklasse unter 35 Jahre sind Frauen deutlich in der Überzahl. Ihr Anteil bei den Bildungsabschlüssen Humanmedizin liegt aktuell bei 61.9%. Der selbst in der Schweiz ausgebildete Nachwuchs der Ärzteschaft ist also überwiegend weiblich.

Die Ärztinnen prägen auch die Entwicklungen beim Arbeitspensum. Im ambulanten Sektor bevorzugen sie vermehrt Teilzeitarbeit, wo sie durchschnittlich 6.8 Halbtage pro Woche arbeiten im Vergleich zu den 8.9 der Männer. Im stationären Sektor ist Teilzeitarbeit dagegen weniger verbreitet (8.8 Halbtage bei den Frauen, 10.1 Halbtage bei den Männern). Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Weiterbildung der Ärzteschaft vor allem im stationären Bereich erfolgt und in dieser Phase das Arbeitspensum seltener reduziert werden kann.

Im ambulanten Sektor ist hauptberuflich die Mehrheit der Ärzte tätig (51.8%); der Frauenanteil ist dort mit 35.5% niedriger als im stationären Sektor (44.5%). Dies spiegelt wieder, dass aktuell entsprechend ihrer Altersstruktur ein grosser Teil der Frauen noch in der Weiterbildung ist.

Um dem steigenden Frauenanteil in der Ärzteschaft und der damit zu erwartenden grösseren Nachfrage nach Teilzeitarbeit gerecht zu wer-

den, sind laut FMH neue Arbeitszeitmodelle zu schaffen. Ausschlaggebend ist hier die koordinierte Zusammenarbeit zwischen den Leistungserbringern innerhalb eines Fachgebiets, aber auch interdisziplinär und interprofessionell. Im ambulanten Sektor bietet die Gruppenpraxis dafür ideale Bedingungen.

JUNGE HAUSÄRZTINNEN UND HAUSÄRZTE WOLLEN ZU 78% IN EINER GRUPPENPRAXIS ARBEITEN.

Eine Umfrage des Verbandes Junge Hausärztinnen und Hausärzte ergab 2011, dass 78% in einer Gruppenpraxis, 16% in einer Doppelpraxis und nur 6% in einer Einzelpraxis tätig sein möchten. Eine klare Aussage für künftig mehr geteilte Verantwortung, Teilzeit und Wissensaustausch.

Trend 4: Eingewanderte ausländische Ärzte übernehmen eher selten eine bestehende Arztpraxis oder gründen weniger oft ihre eigene Praxis, da sie weniger über das notwendige Beziehungsnetz und Eigenkapital verfügen.

2014 stammen mit 10'478 Personen fast ein Drittel (30.5%) der in der Schweiz berufstätigen Ärztinnen und Ärzte aus dem Ausland. Dabei variiert der Ausländeranteil je nach Region stark: Während er 24.1% in der Genferseeregion beträgt, erreicht er 46.3% im Tessin. Die grosse Mehrheit der ausländischen Ärzte und Ärztinnen stammt aus den Nachbarländern, wobei Deutschland allein die Hälfte stellt (5'972 von 10'478). Von den insgesamt 1'501 Verleihungen für Facharztstitel gingen 44% an Ärzte mit einem ausländischen Diplom. Die ausländischen Ärzte sind mit 56.2% überwiegend im stationären Sektor tätig.

Vom Ausland aus ist eine Anstellung im stationären Sektor oder die Tätigkeit in einer Gruppenpraxis leichter zu verwirklichen als eine Praxisübernahme oder -neugründung. Haben ausländische Ärzte einige Jahre in der Schweiz gearbeitet, kennen sie zwar die landesüblichen Gepflogenheiten besser, aber der Sprung in die Selbstständigkeit als praktizierender Arzt dürfte vielen dennoch schwer fallen. Ein fehlendes oder dünnes lokales Beziehungsnetz, begrenztes Eigenkapital und schwierigerer Zugang zu Krediten bremsen die Unternehmerlust. Die Partnerschaft oder das Angestelltenverhältnis in einer Gruppenpraxis sind leichter realisierbare und sicherere Berufswünsche. Laut FMH kann das hohe Niveau der medizinischen Versorgung in der Schweiz einzig dank dem ausländischen Fachpersonal aufrechterhalten werden. Dies erfordert Massnahmen auf politischer Ebene zur Erhöhung der Ausbildungskapazitäten. Diese wirken sich aber erst in Jahrzehnten aus, so dass weiter Ausländer den Ersatzbedarf an Medizinern aufgrund von Altersrücktritten und den zusätzlichen Bedarf aufgrund der demografischen Entwicklung decken müssen. Damit geht die Entwicklung auch von dieser Seite her Richtung Gruppenpraxis.

Fazit: Eindeutiger Trend zur Gruppenpraxis

Auf Seiten des Angebots begünstigen diese vier Trends die Gruppenpraxis generell, egal ob im Eigentum der praktizierenden Ärzte selbst oder einer Betreibergesellschaft von Investoren oder anderen Akteuren im Gesundheitswesen. Auf der Nachfrageseite sind die Patienten immer besser informiert (zum Teil auch desinformiert) und suchen nach kompetenten Ansprechpartnern in Praxen mit ausgedehnten Öffnungszeiten, die zudem häufig einem Ärztenetzwerk angehören sollen. Diese Entwicklung wird durch die Angebote der Krankenversicherer von alternativen Versicherungsmodellen mit Rabatten, also niedrigeren Prämien unterstützt.

DIE ZUKUNFT GEHÖRT DER GRUPPENPRAXIS.

Die Zukunft gehört laut Experten der Gruppenpraxis – ausgelegt auf (mindestens) vier Mediziner (Grundversorger und Spezialisten) mit 300 Stellenprozent und drei Sprechzimmern. Dies erlaubt mehr fachlichen Austausch, vereinfacht Stellvertretungen, lastet die Infrastruktur besser aus, optimiert die Kosten und reduziert den Kapitalbedarf (falls man Miteigentümer sein möchte). Sie bietet zudem ideale Voraussetzungen für qualitative Medizin im Verbund eines Ärztenetzwerkes und stärkt so eine integrierte Grundversorgung der Bevölkerung. Bedeutet dies nun ein Aussterben des Allgemeinpraktikers mit der eigenen Praxis am Puls der Bevölkerung und das Ende dieses freien Berufes? – Nein, ähnlich wie bei den Rechtsanwälten wird es in Nischen weiter Platz für den traditionellen Hausarzt geben. Das Interview auf der folgenden Seite mit Dr. Felix Huber zeichnet ein Gesamtbild aus Sicht eines Pioniers der ärztlichen Gruppenpraxis und des Ärztenetzwerkes mediX.



DIE GRUPPENPRAXIS

«Die Schweiz ist ein Pionierland»

DR. FELIX HUBER, MEDIK ZÜRICH, BESCHREIBT SEINE VISIONEN FÜR DEN BERUF DES HAUSARZTES UND DIE HAUSARTZMEDIZIN IN DER SCHWEIZ.



Dr. Felix Huber, Facharzt Allgemeine Medizin FMH
Mitgründer und Verwaltungsratspräsident von mediX und mediX zürich, Leiter der mediX Gruppenpraxis mit 30 Ärzten sowie der mediX Notfallpraxis.

Dr. Huber, warum sind Sie Hausarzt geworden?

Für mich ist Hausarzt der schönste Beruf, vielfältig, abwechslungsreich und es gibt immer Neues zu entdecken. Er ist lebensnah und es ist toll, Menschen helfen zu können. Man ist ständig gefordert, kommt an Grenzen und erfährt die eigene Unsicherheit. Beim Spezialisten geht es oft um Standarduntersuchungen; der Allgemeinmediziner bewegt sich in Wahrscheinlichkeiten. Dazu muss man auch spielerisch veranlagt sein, kein Mensch, der absolute Sicherheit sucht.

Wie hat sich Ihr Beruf verändert?

Der Hausarzt hat sich in den letzten 30 Jahren enorm gewandelt. Zunächst vom Einzelkämpfer zum Teamplayer und dann vom Teamplayer zum Angestellten im Team. Sicher angestellt zu sein hat grosse Vorteile, es gibt keine lebenslangen Verpflichtungen wie mit der eigenen Praxis. Die Mehrheit der Ärztinnen wünscht sich Teilzeit, sehr oft aus familiären Gründen – das führt automatisch zu relativ grossen Gruppenpraxen. Für die Männer ist die traditionelle Vollzeitarbeit das übliche Modell, aber bei den jüngeren spielt die Work-Life-Balance eine immer wichtigere Rolle, sie wünschen sich den Ausgleich.

mediX prägte den Wandel mit – warum?

mediX ist eine Frucht der 90er-Jahre. 1990 wurde in Zürich-Wiedikon die erste HMO Europas von mehreren Krankenkassen gegründet (IGAK). Dort gab es im Vergleich zum traditionellen Vergütungsmodell umgekehrte Anreize: Es wurden Pauschalen vergütet, um die Überversorgung einzudämmen. Die Krankenkassen waren in Aufbruchsstimmung und eröffneten eigene Gruppenpraxen. Wir als Ärzte wollten dem etwas entgegensetzen und gründeten deshalb 1998 mit der mediX Gruppenpraxis und dem Ärztenetz mediX zürich die erste ärztliche HMO. Die Patienten und nicht Taxipunkte standen im Vordergrund und der Austausch unter den Ärzten war wichtig.

Was zeichnet mediX aus?

Bei mediX haben wir von Anfang an selektiv Ärzte aufgenommen, die mit einer kritischen Geisteshaltung an ihren Beruf herangehen. Dies ist wichtig für die Qualitätszirkel, wo wir über Behandlungsmethoden und konkrete Einzelfälle diskutieren. Wir waren Pioniermodelle und sind weiter Schrittmacher zu mehr qualitativer Medizin. Das ist für uns der einzige richtige Weg.

Wie wird sich mediX weiterentwickeln?

mediX will qualitativ wachsen, das bedeutet nur mit Ärzten, die wirklich mitmachen wollen. Wir werden neue Praxen eröffnen. Heute gibt es viele Einzelpraxen, die nicht übergeben werden können. Krankenversicherer, Praxisketten und andere Investoren wollen sich zwar finanziell beteiligen, können aber die Praxen nicht betreiben. Wir wollen dazu einen Gegenpol bilden, indem wir selbst Praxen übernehmen oder als Partner Unterstützung geben. In Zürich haben wir 5 bis 6 Projekte in der Pipeline, ebenso in Bern.

Wo gibt es für Sie Potenziale zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen?

Auf der ganzen Behandlungskette lassen sich Kosten einsparen. Sehr wichtig ist zu Beginn der Behandlung eine saubere Indikationsstellung. Eine gute Indikation ist auch begründbar. Gegenüber den Patienten ist eine offene und wahrhaftige Kommunikation sehr wichtig, zum Beispiel bei Krebs oder in allen End-of-life-Situationen. Wenn nur noch wenige Monate Lebenszeit verbleiben, muss man sofort aufklären. Es braucht Mut für solche Gespräche, aber ich sehe keinen anderen Ansatz.

Wie sehen Sie die Zukunft der Hausarztmedizin?

Notwendige Strukturen für Hausarztmedizin sind sowohl von der öffentlichen Hand als auch von den Ärzten selbst zu schaffen – beide sind gefordert. Der Hausarzt als freier Beruf ist in Gefahr. Für die Besitzverhältnisse von Arztpraxen ist die Prognose düster, immer mehr Finanzinvestoren mischen mit. Praxisketten entstehen und auch Klinikbetreiber investieren in ambulante Praxen. Unabhängige Ärzte werden immer weniger. Heute arbeiten etwa 20% der Hausärzte in Praxen ab 4 Ärzten, 80% sind in kleineren Praxen. In zehn Jahren wird es fast nur noch Gruppenpraxen geben.

In Randregionen sollte sich die öffentliche Hand engagieren. Realistisch sind dort nur noch Gruppenpraxen, die Einzelpraxis ist aussichtslos. Es wird neue Kooperationsformen zwischen Ärzten und der öffentlichen Hand geben, z. B. Regionenzentren, mit ambulanten Praxen und weitergehend ausgebildeten Pflegefachkräften (advanced practice nurses) wie in Skandinavien. Solange es keinen höheren Taxipunktwert in entlegeneren Gebieten gibt, ist dort die Grundversorgung gefährdet.

Wichtig ist, dass die Politik Entwicklungen nicht behindert und nicht zu viel reglementiert. Das ist die Stärke der Schweiz gegenüber Deutschland. Die Schweiz ist ein Pionierland für Ärztenetze und Modelle auf freiheitlicher Basis. Die Ablehnung der Managed Care-Vorlage 2012 ist nicht relevant, denn es läuft ausgezeichnet für Managed Care. Aber es wäre nicht gut, wenn 90% der Bevölkerung in einem Managed Care-Modell wären. Es soll Vielfalt geben.

Deshalb sieht die Zukunft gut aus, für die Grundversorgung und auch für die Hausärzte, die wieder mehr verdienen. Auch seitens der Universitäten in der Schweiz besteht ein verstärktes Interesse an der Hausarztmedizin, anders als noch vor einigen Jahren. Der Trend bei den Medizinern geht wieder mehr Richtung Allgemeinmedizin.

ÄRZTENETZ UND GRUPPENPRAXIS MEDIK

1998 wurde die mediX Gruppenpraxis Zürich als erste ärztliche HMO-Praxis gegründet, um eine Medizin zu praktizieren, die sich am Patienten und nicht an Taxipunkten orientiert. Heute sind daraus ein Ärztenetzwerk und eine Plattform für innovative Ärztenetze, Gruppenpraxen und Einzelärzte geworden, die sich gemeinsam für eine qualitativ hochstehende, bezahlbare Gesundheitsversorgung einsetzen. Zentral sind die Möglichkeiten, sich fachlich auszutauschen, Synergien zu nutzen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

mediX ist in der Deutschschweiz mit Schwerpunkten im Raum Bern und Zürich aktiv:

- mediX Bern mit 123 Ärzten in 61 Praxen und über 60'609 Versicherten
- mediX Zürich mit 136 Ärzten in 67 Praxen und über 84'475 Versicherten

Bekannt ist mediX auch für seine Online-Dossiers zu Gesundheitsfragen, die für Laien verständlich medizinisches Grundwissen vermitteln, sowie für seine Guidelines für Ärzte. www.medix.ch
Seit 2003 ist mediX Partner der Groupe Mutuel für das Ärztenetzmodell BasicPlus.



ERGEBNISSE 2014 DER GROUPE MUTUEL

Erfreuliche Zahlen in allen Tätigkeitsbereichen

DIE GROUPE MUTUEL WEIST EINE SEHR AUSGEGLICHENE FINANZLAGE AUS. DIES GILT SOWOHL FÜR DIE AKTIVITÄTEN IM BEREICH «GESUNDHEIT» ALS AUCH FÜR DIE ANDEREN VERSICHERUNGSTÄTIGKEITEN: BERUFLICHE VORSORGE UND LEBENSVERSICHERUNG.

Bereich «Gesundheit»

Der Umsatz des Bereichs «Gesundheit» der Groupe Mutuel ist 2014 von 4,63 auf 4,73 Milliarden Franken gestiegen, was einer Zunahme von 2,2% gegenüber 2013 entspricht. Der Bereich «Gesundheit» verzeichnet 2014 ein Gesamtergebnis von 125,9 Millionen Franken (2013: 14,9 Mio.). Dank der guten Entwicklung der Finanzmärkte und einer aktiven und ausgewogenen Anlagestrategie konnte eine Performance der Kapitalanlagen von 6,76% erzielt werden, was sich positiv auf das Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 auswirkt.

Bereich KVG

Das Prämienvolumen beläuft sich auf 3,89 Milliarden Franken (2013: 3,76 Mrd.). Die Versicherungsleistungen abzüglich der Kostenbeteiligungen sind um 1,3% auf 3,49 Milliarden Franken gestiegen (2013: 3,45 Mrd.). Die Gesundheitskosten pro OKP-Versicherten erhöhen sich um 1,4% von Fr. 3'579.– im Jahr 2013 auf Fr. 3'628.–, inklusive der Zahlungen für den Risikoausgleich von 287,7 Millionen Franken.

- **Effizientes Management: OKP-Verwaltungskosten 4% und effektive Rechnungskontrolle**
Die Verwaltungskosten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) liegen bei 4% des Brutto-Prämienvolumens (2013: 4,2%, im Vergleich zum Branchendurchschnitt von rund 5%). Eine effiziente Verwaltung ist der Qualität jedoch nicht abträglich, denn 2014 wurden beispielsweise die «Tiers garant»-Leistungen innert einer durchschnittlichen Frist von 6,6 Tagen bearbeitet und 90% der Reklamationen innerhalb von 2 Wochen geregelt. Dank der Rechnungskontrolle konnten 2014 die Ausgaben im Bereich Gesundheit um 404,1 Millionen Franken reduziert werden.
- **Solide Eigenmittel – der Schlüssel zu einer nachhaltigen Prämienpolitik**
Das Eigenkapital beträgt insgesamt 1,42 Milliarden Franken, das entspricht 30,2% der Netto-Prämien (2013: 28,1%). Das Eigenkapital KVG beläuft sich auf 545,1 Millionen Franken, was 13,8% der Netto-Prämien entspricht (2013: 14,5%). Dank dieser guten Ausgangslage kann die vernünftige Prämienpolitik 2015 und 2016 fortgeführt werden.

Bereich VVG:

ein vielfältiges Angebot mit attraktiven Prämien
Die privaten Zusatzversicherungen nach VVG

sind ein besonders leistungsstarkes und solides Standbein der Groupe Mutuel. Ihr Gesamtergebnis beläuft sich auf 121,2 Millionen Franken (2013: 116,6 Mio.). Das Zusatzversicherungsangebot VVG der beiden Privatversicherungsgesellschaften der Groupe Mutuel – Groupe Mutuel Versicherungen GMA AG und Mutuel Versicherungen AG – zeichnet sich durch seine Vielfalt und seine stets attraktiven Prämien aus. 2014 und 2015 wurden Prämienrabatte von rund 100 Millionen Franken gewährt.

Unternehmensversicherungen: konstante Entwicklung

Der Bereich Unternehmensversicherungen setzt seine Entwicklung fort. Die Krankentaggeld- und Unfallversicherungen verzeichnen einen Umsatz von insgesamt 266,8 Millionen Franken. Der Umsatz der Krankentaggeldversicherung steigt um 1,9% auf 198,3 Millionen Franken, derjenige der Unfallversicherungen um 3,4% auf 68,5 Millionen Franken (2013: 66,1 Mio.).

Berufliche Vorsorge, Verzinsung von 5% auf den Altersguthaben

Die beiden vollständig von der Groupe Mutuel verwalteten Vorsorgestiftungen, die Groupe Mutuel Vorsorge und die Walliser Vorsorge, konnten die Hausse an den Aktienmärkten und den Rückgang der Zinssätze für Obligationen optimal nutzen. Die Stiftungsräte haben daher entschieden, die hervorragenden Jahresergebnisse den Versicherten zugutekommen zu lassen. Demnach wird die Politik der Ergebnisausschüttung im Jahr 2015 in Form einer zusätzlichen Verzinsung von 3,25% fortgesetzt. Zusammen mit dem Mindestzinssatz von 1,75% ergibt sich eine Verzinsung von 5%.

DIESER ZINSSATZ GILT SOWOHL FÜR DEN OBLIGATORISCHEN (BVG) ALS AUCH FÜR DEN ÜBEROBLIGATORISCHEN TEIL DER ALTERSGUTHABEN. DER DECKUNGSGRAD DER GROUPE MUTUEL VORSORGE UND DER WALLISER VORSORGE LIEGT BEI 122,1% BZW. 120,9%.

Lebensversicherung

Im Vergleich zu 2013 ist der Umsatz im Bereich Lebensversicherung um 5,8% auf 82,5 Millionen Franken gestiegen. Die Groupe Mutuel Leben GMV AG konnte 5'496 Neukunden gewinnen und verwaltete per 31. Dezember 2014 35'610 Verträge. Dank einer Rendite von 10,42% auf den eigenen Kapitalanlagen beläuft sich die Gesamtperformance im Jahr 2014 auf 9,13%.

KENNZAHLEN		
Versicherung KVG	2013	2014
Versichertenbestand OKP	1'205'718	1'192'345
Umsatz KVG (in Milliarden CHF)	3.8	3.9
Eigenmittel KVG (in Millionen CHF)	550	545
Eigenkapital KVG (in % der Netto-Prämien)	14.5%	13.8%
Verwaltungskosten pro Versicherten (in CHF)	129	131
Private Zusatzversicherungen VVG		
Umsatz (in Millionen CHF)	692	765.9
Anzahl Verträge (in Millionen)	2.96	3.04
Groupe Mutuel, Association d'assureurs		
Anzahl Mitarbeitende	1'950	1'984



UNSER VERSICHERTER JAN HOCHSTRASSER

«Eine Schule fürs Leben»

MIT 26 JAHREN IST JAN HOCHSTRASSER EINER DER ERFOLGREICHSTEN SCHWEIZER LEICHTATHLETEN ÜBER 1500 UND 800 METER SEINER GENERATION. SEINE ZIELE FÜR 2016: SICH FÜR DEN FINAL DER LEICHTATHLETIK-EM IN AMSTERDAM UND DIE OLYMPISCHEN SPIELE IN RIO DE JANEIRO QUALIFIZIEREN. WIR TRAFEN EINEN CHARMANTEN UND ZIELSTREBIGEN MANN, DER ES SCHAFFT, LEISTUNGSSPORT UND HOCHSCHULSTUDIUM UNTER EINEN HUT ZU BRINGEN.



JAN HOCHSTRASSER

Jan Hochstrasser wurde am 23. Oktober 1988 in Douala, Kamerun, geboren und kam mit 5 Jahren mit seiner Familie in die Schweiz. Sein Vater ist Schweizer und war in Afrika in der Entwicklungshilfe tätig, seine Mutter kommt ursprünglich aus Uganda. Er hat die gesamte Schulzeit im Aargau absolviert. 2014 schloss er an der Fachhochschule Nordwestschweiz den Bachelor in Betriebsökonomie ab und macht nun den Master in Betriebswirtschaftslehre an der Universität Freiburg. Seit 2006 ist er Mitglied des BTV Aarau Leichtathletik, seine Lieblingsdisziplinen sind der 1500- und der 800-Meter-Lauf (beste Leistungen: 3:39.54 bzw. 1:47.95; damit ist er der schnellste Schweizer seit 12 Jahren). Zu seinen Erfolgen zählen insbesondere die Teilnahme an der Leichtathletik-EM 2014 in Zürich (1500 m) und die Halbfinalteilnahme an der Universiade 2013 in Kazan. Er ist mehrfacher Schweizermeister über 800 m und mehrfacher Staffelschweizermeister. Seine Ziele für 2016: Finalteilnahme an der EM 2016 in Amsterdam und Qualifizierung für die OS 2016 in Rio de Janeiro. Die Groupe Mutuel ist Sponsor von Jan Hochstrasser und unterstützt ihn auf seinem Weg nach Rio. Regelmässig berät Jan Hochstrasser das Team von «Fit 4 Swissmove» (Seite 9).

Weshalb hast du dich fürs Laufen entschieden?

Als ich klein war, gewann ich fast jeden Sprint. Mein Vater empfahl mir, Leichtathletik auszuprobieren, und es gefiel mir sofort. Zum Mittelstreckenlauf kam ich aber erst mit 17, 18 Jahren.

Hast du Vorbilder oder Idole?

Als ich anfang, war André Bucher, der Weltmeister von 2001, in aller Munde. Es gab immer Athleten, die mich beeindruckten, entweder mit ihrem Stil oder ihrer Leistung. David Rudisha beispielsweise, der an den Olympischen Spielen den Rekord über 800 Meter brach, oder Jordan McNamara, der x-mal verletzt war und heute einer der besten Läufer der Welt ist.

Wie und wie oft trainierst du?

In acht bis zwölf Trainingseinheiten pro Woche, manchmal zweimal pro Tag. Mittelstrecke ist eine Mischung aus Geschwindigkeit und Ausdauer und genau das gefällt mir.

Wo trainierst du?

Im Leichtathletikstadion Wankdorf, direkt neben dem Stade de Suisse. Es ist für verschiedene Disziplinen eingerichtet, unter anderem hat es eine 80-Meter-Bahn und einen Krafraum.

Wie hast du die Teilnahme an der Leichtathletik-EM 2014 in Zürich erlebt? Wie einen Traum?

Es war elektrisierend. Die Stimmung und die Emotionen waren einzigartig.

Und welche Resultate hast du erzielt?

Bei 33 Teilnehmern schaffte ich es auf Rang 22, was meiner Ausgangsklassierung auf der Teilnehmerliste entsprach. Ich habe alles gegeben. Bis 250 Meter vor dem Ziel hielt ich mich sehr gut. Ich hatte eine kleine Chance und wenn alles gut gelaufen wäre, hätte ich es schaffen können.

Was hat gefehlt zum Sieg?

Ich kam nicht über meine bisherige Bestleistung hinaus. Um an der Spitze und gegen den Wind zu laufen, muss ich robuster und stabiler werden.

Wie bringst du Sport und Studium unter einen Hut?

Das ist die grösste Herausforderung. Ich bin nach Bern umgezogen, damit ich näher an Freiburg bin. Meine Wohnung ist zwei Minuten vom Stadion entfernt. Ich habe weniger Vorlesungen pro Tag als die anderen Studierenden und mache meinen Master in drei statt in zwei Jahren.

Was musst du noch verbessern?

Es sind Kleinigkeiten. Ich muss meine Ausdauer und meinen maximalen Sauerstoffverbrauch verbessern. Die anderen Athleten trainieren alle schon viel länger auf hohem Niveau. Ich habe später begonnen, glaube aber, dass ich trotz meiner 26 Jahre noch viel Potenzial habe.

Wie gehst du mit dem Druck um?

Bist du abergläubisch?

Überhaupt nicht. Ich will zeigen, was ich kann, und freue ich über grosse Herausforderungen. Wenn du an der Startlinie stehst, musst du das Beste herausholen. Ich sage mir: Du machst das hier gerne, also los! An Herausforderungen wächst man.

Wie haben die Leichtathletik und der Mittelstreckenlauf dein Leben beeinflusst?

Es ist eine Schule fürs Leben. Nicht immer läuft alles wie erwartet. Jeder hat auch mal schlechtere Phasen. Wenn man etwas dafür tut, geht es auch wieder bergauf. Man kann sehr weit kommen, wenn man bereit ist, Opfer zu bringen.

Welches sind deine nächsten Ziele?

Mein grosses Ziel ist es, 2016 an den Olympischen Spielen in Rio de Janeiro teilzunehmen. Und ich glaube, ich kann es schaffen.

Was kannst du uns über deinen Trainer sagen?

Louis Heyer kommt aus Biel und ist einer der besten Trainer der Schweiz. Er arbeitet sehr wissenschaftsbasiert. Wir verstehen uns sehr gut und ich habe grosses Vertrauen in ihn.

Was machst du in der Freizeit, die dir nebst Sport und Studium bleibt?

Sport. Ich wandere und spiele Fussball. Ausserdem schaue ich Spiele in Aarau, Zürich oder Mailand. Ich verbringe gerne Zeit mit Freunden und mag modische Kleidung und schöne Schuhe, auch wenn ich problemlos einen ganzen Tag im Trainingsanzug verbringen kann. Durch Kleidung bringt man seine Persönlichkeit zum Ausdruck.

Möchtest du unseren Versicherten noch etwas mit auf den Weg geben?

Die Gesundheit ist etwas vom wichtigsten im Leben. Mit regelmässigem Sport und gesunder Ernährung kann man viel für seine Gesundheit tun. Ich merke an mir selbst, wie viel besser die Lebensqualität ist, wenn ich in fit bin.



LAUFSPORT

Neue Routen entdecken

DIE GROUPE MUTUEL UND SWISSMOVE STELLEN IHNEN SCHÖNE, FÜR DEN LAUFSPORT GEEIGNETE ORTE VOR. ENTDECKEN SIE IN JEDER LOGIN-AUSGABE EINE NEUE LAUFSTRECKE. HEUTE GEHT ES NACH OLTEN.



Schwierigkeit: ***	Kondition: ***
Distanz: 14.2 km	Dauer: 1 Stunde und 30 Minuten
Höhenunterschiede: 411+ / 411-	Kanton: SO
Startpunkt: Schwimmbad Olten	Ankunftsort: Schwimmbad Olten

Route:

Starten Sie die Runde beim Schwimmbad in Olten und folgen Sie dem Weg der Aare entlang bis nach Aarburg. Nach einigen hundert Metern können die Kletterfans ihre Ausdauer im Chesiloch testen. Es sind nämlich 1'000 Treppenstufen (!) zu bewältigen, was Oberschenkelbrennen und schweissgetränkte T-Shirts verursacht. Als Belohnung führt die Strecke anschliessend der Krete entlang mit fantastischer Sicht auf die Alpen. Bei der Born-Kapelle angelangt, geht es weiter bis zur Müli und danach wieder etwas aufwärts bis zum Steinbruch, bevor Sie via Sportstätte Kleinholz (Zielgelände Gigathlon 2012) herunterlaufen und zum Startpunkt Schwimmbad Olten zurückkehren.

Variante: Auch bei der Variante werden Sie nicht verschont, die gut 1'000 Treppenstufen zu steigen. Jedoch durchqueren Sie nach dem Aufstieg den Wald auf dem Born. Die Abkürzung bringt Sie in Asp zurück auf die reguläre Strecke.

Der Tipp von Jan Hochstrasser (lesen Sie das Interview auf Seite 8) zur Bewältigung der Treppe:

«Laufen Sie auf den Fussballen, so stärken Sie Ihren Beinstrecker und den grossen Gesässmuskel. Wer als Ziel eher die Kräftigung der Beine im Sinne hat, soll so lange wie möglich zwei Stufen auf einmal nehmen. Wer seine Ausdauer verbessern möchte, sollte ein regelmässiges Tempo anschlagen und nur einen Tritt auf einmal nehmen.

Wichtig: Sind Sie oben angekommen, laufen Sie auf dem Gehweg nach unten. Das Treppen hinuntersteigen verursacht schmerzlichen Muskelkater.»

Stellen Sie Ihre Lieblingsroute vor!

Liken Sie die Facebookseite von SwissMove und entdecken Sie monatlich eine Trainingsstrecke in einer Region der Schweiz.

Schlagen Sie uns Ihre Routen per E-Mail an community@groupemutuel.ch vor. Die schönsten Strecken werden veröffentlicht und am Ende des Wettbewerbs belohnt.

Mehr Informationen finden Sie hier: www.facebook.com/SwissMove

DIE GROUPE MUTUEL BEWEGT DIE SCHWEIZ

Die Groupe Mutuel steigt beim neuen Projekt von schweiz.bewegt als Sponsor ein. Ein Engagement, das Jung und Alt zu mehr Bewegung im Freien animieren und so die Gesundheit verbessern soll.

Die Groupe Mutuel setzt sich seit jeher für mehr Bewegung ein. Denn wir sind überzeugt: Bewegung hält fit und ist die beste Gesundheitsvorsorge! Deshalb arbeiten wir mit schweiz.bewegt zusammen.

Ziel von schweiz.bewegt ist es, nachhaltig für mehr Bewegung und eine gesündere Ernährung der gesamten Bevölkerung zu sorgen. Zusätzlich zu den im Mai stattfindenden «Coop Gemeinde Duellen» gibt es ab Herbst 2015 ein nationales Bewegungs- und Ernährungsprojekt.

Beim Herbstprojekt «Coop Andiamo von schweiz.bewegt» steht nicht das Resultat im Zentrum, sondern die Bewegung an sich: Pro Region soll es, vom Event-Zentrum aus, drei abgesteckte Strecken für Jogging/Walking, Velo sowie Orientierungslauf geben. Die Disziplin, Distanz und Startzeit sind frei wählbar.

Weitere Infos finden Sie unter:
www.schweizbewegt.ch
 oder www.coopandiamo.ch



Evelyne Burri, wohnhaft in Alterswil (FR), ist die grosse Gewinnerin des Wettbewerbs, der an den von der Groupe Mutuel gesponserten Laufveranstaltungen organisiert wurde. Sie, die kaum Wettbewerbe gewinnt, hatte diesmal Glück.

LAUFSPORTWETTBEWERB 2014

Als begeisterte Läuferin legt Evelyne Burri, 42 Jahre alt, jedes Jahr viele Kilometer zurück und nimmt an mehreren Volksläufen teil. Bei einem dieser Läufe hat sie den Stand der Groupe Mutuel besucht und an unserem grossen Wettbewerb teilgenommen. Sie hat sich sehr über den Preis gefreut, dank dem sie nach London fliegen und am 26. April 2015 am berühmten Marathon teilnehmen konnte. Möchten Sie auch zu den Gewinnern gehören? Versuchen Sie Ihr Glück und nehmen Sie am Wettbewerb 2015 teil – besuchen Sie uns an unserem Stand oder auf unserer Website www.groupemutuel.ch/wettbewerb. Dort finden Sie auch die Liste aller Gewinner 2014. Dieses Jahr winken den Gewinnern unter anderem eine Teilnahme am Stockholm Marathon 2016 oder eine Laufwoche in Italien.



GENOLIER SWISS MEDICAL NETWORK

Effizienz und Qualität im Dienst der Gesundheit

GENOLIER SWISS MEDICAL NETWORK (GSMN) IST EIN STARKER, IN DEN DREI SPRACHREGIONEN DES LANDES TÄTIGER AKTEUR IM GESUNDHEITSBEREICH. IM ZENTRUM DES HANDELNS DIESES BEDEUTENDEN NETZWERKS VON PRIVATKLINIKEN STEHT IMMER DER PATIENT.

Genolier Swiss Medical Network (GSMN) ist der wichtigste Teil der AEVIS Holding SA, die im Gesundheitsbereich, den Life Sciences, der medizinischen Betreuung, der Hotellerie und den Lifestyle-Dienstleistungen tätig ist. Grundlage des GSMN ist eine unternehmerische Sicht der Medizin. Die Idee ist, durch hervorragende Medizin, hochwertige Hotellerie und eine angenehme Umgebung in ein besseres Leben zu investieren («Investing for a better life»).

2002 kaufte der Gründer und Hauptaktionär von AEVIS, Antoine Hubert, die Clinique de Genolier (VD). Das war der erste Schritt für ein spektakuläres Wachstum, denn im Anschluss kaufte die Gruppe durchschnittlich zwei Kliniken pro Jahr.

Zur Gruppe gehören heute 16 Einrichtungen – die letzte wurde im März dieses Jahres in La Chaux-de-Fonds übernommen – und eine kooperierende Klinik. Insgesamt beschäftigt die Gruppe rund 2'750 Mitarbeitende,

darunter 1'250 Ärzte. «Wir arbeiten mit Belegärzten, die ihre eigenen Patienten mitbringen», führt Nello Castelli, Generalsekretär bei GSMN, aus. «Die Ärzte haben teilweise ihre Praxis in der Klinik, was ihnen qualitative Vorteile bringt, z. B. neue Technologien und Strukturen für Operationen oder Hotelqualität.»

Jede Klinik hat ihr Profil und ihre Kompetenzen, es gibt aber gemeinsame Tätigkeitsbereiche wie die Orthopädie, eine der Spezialitäten der Gruppe, oder die Chirurgie.

Neun der Kliniken der Gruppe sind auf kantonalen Spitallisten aufgeführt und sieben haben Tarifverträge abgeschlossen. Nello Castelli erinnert: «Es ist möglich, sich in einer Privatklinik behandeln zu lassen, die auf einer Spitalliste ist, ohne eine Zusatzversicherung zu haben. Konsultationen und ambulante Eingriffe in unseren 16 Kliniken stehen allen Patienten offen, unabhängig von ihrer Versicherung. Wichtig ist, dass der Patient die beste Einrichtung in Bezug auf Qualität und Preis wählen kann. Eine gesunde Konkurrenz im Spitalbereich ist nötig, um Qualität zu gewährleisten und die Kosten unter Kontrolle zu halten.»

GSMN ist zu einem bedeutenden Akteur in der ganzen Schweiz geworden. Nello Castelli unterstreicht: «Die Spitallandschaft wird sich in Zukunft weiter konzentrieren und eine kritische Masse ist wichtig für eine nachhaltige Entwicklung. Das Ziel der Gruppe ist, mittelfristig ungefähr 20 bis 25 Kliniken in allen Regionen zu erreichen.»

So möchte GSMN zur Weiterentwicklung des Gesundheitssystems beitragen. «Das Kriterium Effizienz ist uns sehr wichtig, sowohl in Bezug auf das Personal wie auch auf das Material. Es geht mit Qualität und Preistransparenz einher. Der Patient steht bei uns immer im Mittelpunkt.»

Nello Castelli betont, dass «eines der Ziele von GSMN ist, dass die Schweiz wieder eine internationale Gesundheitsdestination wird, wie sie es Anfang des 20. Jahrhunderts mit den Sanatorien war. Innovation ist uns ein zentrales Anliegen. Wir investieren in Forschung und Entwicklung sowie in medizinische Start-ups.»

Zur Zusammenarbeit mit der Groupe Mutuel im Bereich Krankentaggeldversicherung und Unfallversicherung sagt Nello Castelli: «Wir sind voll und ganz zufrieden. Wir teilen mit der Groupe Mutuel dieselbe unternehmerische Denkweise und funktionieren ähnlich – die Bedürfnisse der Kunden und innovative Lösungen stehen im Vordergrund. Auch die Performance und die Wirtschaftlichkeit sind gemeinsame Werte.»



Die Clinique de Genolier, die bedeutendste Einrichtung von GSMN, hat die neueste Version des Systems «O-arm Second Generation» angeschafft. Im April 2015 haben die Chirurgen einen ersten 3D-Eingriff durchgeführt mit 50% weniger Bestrahlungbelastung für den Patienten.

EIN NATIONALES NETZWERK

GSMN umfasst 16 private Einrichtungen und eine kooperierende Klinik, 2'750 Mitarbeitende, 1'250 Belegärzte und 930 Betten. Das Netzwerk verzeichnet 39'000 chirurgische Eingriffe sowie 2'600 Geburten pro Jahr. Zur Gruppe gehören: Centre Médical des Eaux-Vives (GE), Clinica Ars Medica (TI), Clinica Sant'Anna (TI), Clinique de Genolier (VD), Clinique de Montchoisi (VD), Clinique de Valère (VS), Clinique Générale (FR), Clinique Valmont (VD), Hôpital de la Providence (NE), Hauts de Genolier (VD), Privatklinik Bethanien (ZH), Privatklinik Lindberg (ZH), Privatklinik Obach (SO), Privatklinik Villa im Park (AG), Schmerzlinik Basel (BS) und die neueste Clinique Montbrillant in La Chaux-de-Fonds (NE). Ausserdem kooperiert die GSMN-Gruppe mit der Klinik Pyramide am See (ZH).



WIE VIEL KOSTET ES?

Prostataentfernung und technologischer Fortschritt

PROSTATAKREBS IST EINE DER HÄUFIGSTEN KREBSERKRANKUNGEN BEI MÄNNERN. DIE VOLLSTÄNDIGE ENTFERNUNG DER PROSTATA IM FRÜHSTADIUM DER ERKRANKUNG KANN SIE STOPPEN. DIESER CHIRURGISCHE EINGRIFF WIRD HEUTE HÄUFIG VOM ROBOTER UNTERSTÜTZT. WAS KOSTET DIES UND WELCHE FOLGEN HAT DIESER FORTSCHRITT AUF DIE KOSTENENTWICKLUNG?

Wird ein Prostatakrebs diagnostiziert, erfolgt eine Behandlung mit Chemotherapie oder es wird eine radikale Prostatektomie vorgenommen. Bei diesem chirurgischen Eingriff werden die Prostata und die Samenbläschen vollständig entfernt, um einen sogenannt örtlichen Prostatakrebs zu heilen. Wurden in den Voruntersuchungen keine Anzeichen für Ableger ausserhalb der Prostata gefunden, kann mit der radikalen Prostatektomie der gesamte Krebs entfernt werden.

Roboterassistierte Operation

Eine Prostatektomie beinhaltet oft auch die Entfernung der umliegenden Lymphknoten (Lymphabflusswege). Bei der traditionellen chirurgischen Operation erfolgt der Zugang über einen Unterbauchschnitt oder eine Laparoskopie (Bauchspiegelung). Im Gegensatz zur klassischen chirurgischen Laparoskopie ermöglicht die roboterassistierte Operation eine 3D-Ansicht und eine hohe Auflösung (HD). Damit erhält der Operateur eine detailliertere und präzisere Ansicht des Operationsgebiets. Der operierende Chirurg sitzt wenige Meter vom Patienten entfernt an einer Konsole und steuert die Instrumente mithilfe von Roboterarmen.

Kontroverse unter Medizinern

In der Schweiz gehen die Meinungen von Ärzten über den Nutzen der roboterassistierten Prostataentfernung auseinander. Einige Ärzte sind vom Operationsroboter überzeugt, andere empfehlen ihn nur bei grösseren Eingriffen. Wieder andere stehen ihm allgemein skeptisch gegenüber. In den USA, wo diese Operationsmethode sehr verbreitet ist, wurden in den letzten zwei Jahren rund 3'000 Zwischenfälle infolge Robotereinsatzes gemeldet und mehrere Klagen eingereicht. Ein weiteres Problem besteht darin, dass der «Da Vinci»-Roboter nur von einem einzigen Produzenten in den USA hergestellt wird. Durch sein Monopol kann er den Anschaffungspreis nach eigenem Gutdünken festlegen.

Auswirkungen auf die Kosten

Ohne über den medizinischen Nutzen entscheiden zu wollen: In erster Linie sind die Wirtschaftlichkeit und vor allem die Anzahl Roboter pro Einwohner

ausschlaggebend. Im Kanton Waadt teilen sich das Universitätsspital CHUV und eine Privatklinik einen Roboter. Im Nachbarkanton Genf verfügt das Universitätsspital Genf (HUG) seit diesem Frühling über drei Roboter und zwei Privatkliniken über je einen. Damit hat Genf die höchste Operationsroboterdichte pro Einwohner. Ist das sinnvoll?

Preisvergleich

Heute werden ein roboterassistierter und ein traditioneller Eingriff in der Regel auf dieselbe Weise abgerechnet: mit dem Fallpauschalensystem Swiss DRG. Die Kosten werden von der Grundversicherung übernommen, sofern die medizinische Indikation dem Leistungskatalog entspricht. Für das Spital selbst ist der Robotereingriff allerdings teurer als der Rechnungsbetrag, insbesondere wenn der Roboter nicht oft zum Einsatz kommt. Dessen Anschaffung kostet nämlich zwischen 2 und 3 Millionen Franken; dazu kommen rund 200'000 Franken an jährlichen Unterhaltskosten. Die Preisdifferenz in der untenstehenden Tabelle ist auf die unterschiedlichen Referenzpreise (Baserate*) zurückzuführen. Diese widerspiegeln grundsätzlich die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Spitäler untereinander.

Ja zum technologischen Fortschritt in der Medizin – aber nicht um jeden Preis!

Da sämtliche Spalkosten in die Berechnung der Baserate einfließen, ist zu befürchten, dass sich überproportionale und den Bedarf übersteigende Ausgaben für Roboter mittelfristig auf die Entwicklung der Baserate auswirken. Dies würde die Operationskosten generell in die Höhe treiben. Es ist also wichtig, die Investitionen in medizinische Technologie in einem vernünftigen Mass zu halten und die Situation der Nachbarspitäler und der Spitäler anderer Kantone zu berücksichtigen. Andernfalls dürfte sich die Kostenspirale weiter beschleunigen und dies über den in den vergangenen 20 Jahren durchschnittlich verzeichneten Anstieg von 3 bis 4% pro Jahr hinaus.

* Baserate oder Basispreis: Der Betrag, der für einen bestimmten Fall vergütet wird, wird berechnet, indem das Kostengewicht (Kosten in Abhängigkeit von der Schwere des Falls) der DRG, welcher der betreffende Fall zugeteilt ist, mit dem Basispreis (Baserate) multipliziert wird. Die Baserate bezeichnet den Betrag, der im DRG-System für einen Behandlungsfall bezahlt wird, dessen Kostengewicht 1,0 beträgt. Der Basispreis wird durch die Tarifpartner (Versicherer und Leistungserbringer) festgelegt. Quelle: www.swissdr.org

Preis einer Prostataentfernung in verschiedenen Spitälern der Schweiz

Kanton	Spital	Baserate* nach DRG 2015	Gesamtpreis
Genf	Hôpitaux Universitaires de Genève (öffentlich + Universitätsspital)	Fr. 10'400.–	Fr. 8'309.60
Basel-Stadt	Universitätsspital Basel (öffentlich + Universitätsspital)	Fr. 10'350.–	Fr. 8'269.65
Waadt	Clinique La Source (privat)	Fr. 9'600.–	Fr. 7'670.40
Bern	Hirslanden Klinik Beau-Site (privat)	Fr. 9'575.–	Fr. 7'650.43
Tessin	Ente Ospedaliero Cantonale (öffentlich)	Fr. 9'500.–	Fr. 7'590.50
Zürich	Stadsspital Triemli (öffentlich)	Fr. 9'480.–	Fr. 7'574.52

Quelle: Groupe Mutuel, Leistungseinkauf





GLOBAL VIE INTEGRAL

Sparen und gleichzeitig Ihre Nächsten absichern

MIT GLOBAL VIE INTEGRAL VERFOLGEN SIE IHR SPARZIEL UND NUTZEN DABEI ALLE SPARVORTEILE. GLOBAL VIE INTEGRAL IST ABER AUCH EINE RISIKOVERSICHERUNG: DANK EINER SOFORTIGEN KAPITALAUSZAHLUNG BEI TOD ODER INVALIDITÄT KÖNNEN ANSTEHENDE VERPFLICHTUNGEN ERFÜLLT WERDEN.

Was bietet diese kombinierte Lebensversicherung?

Schutz Ihrer Familie

Global vie integral garantiert im Todesfall die sofortige Auszahlung des versicherten Kapitals an Ihre Angehörigen. Bei Tod infolge Unfalls verdoppelt sich der Betrag des ausbezahlten Kapitals.

Finanzielle Sicherheit bei Invalidität

Bei Invalidität durch Krankheit oder Unfall zahlt Ihnen die Groupe Mutuel Leben GMV AG das versicherte Kapital vorzeitig aus, damit Sie die neue Situation besser meistern können. Im Fall einer Teilinvalidität wird das Kapital proportional zum festgestellten Invaliditätsgrad ausbezahlt. Und bei Erwerbsunfähigkeit übernehmen wir Ihre Versicherungsprämien.

Sicherheit im Ruhestand

Global vie integral ist gleichzeitig eine Sparversicherung, mit der Sie alle Steuervorteile der 3. Säule nutzen können. Bei Vertragsablauf erhalten Sie das versicherte Kapital sowie eine Überschussbeteiligung.

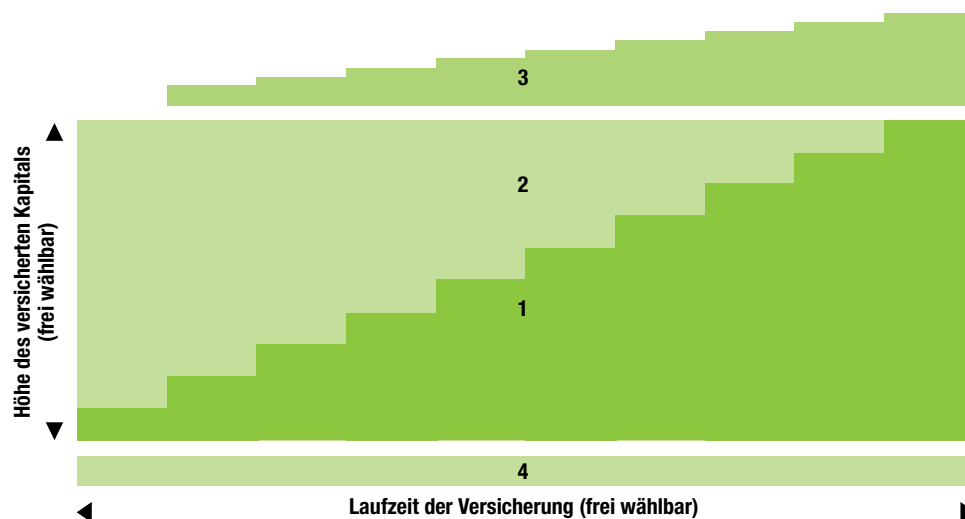
Dieses exklusive Produkt richtet sich an Personen ab 15 Jahren und kann bereits ab einer Monatsprämie von Fr. 100.– abgeschlossen werden.

Global vie integral garantiert Ihnen optimalen Schutz für Ihre Angehörigen, Sie verfügen über eine Sparversicherung und gleichzeitig ergeben sich viele Steuervorteile. Mit dieser Versicherung können Sie zuversichtlich in die Zukunft blicken und das Leben in vollen Zügen geniessen.

Global vie integral – ein innovatives Produkt, das in einer einzigen Versicherung optimale Sicherheit vereint, wie sie bisher nur mit mehreren Versicherungspolice möglich war.

EINE LEBENSVERSICHERUNG – VIELE VORTEILE

1. Garantierte Auszahlung Ihres Sparguthabens plus Überschussbeteiligung bei Ablauf der Versicherung
2. Sofortige Kapitalauszahlung bei Invalidität oder Tod vor Ablauf der Versicherung
3. Auszahlung der Überschussbeteiligung mit dem Todesfallkapital oder bei Ablauf der Versicherung
4. Übernahme Ihrer Versicherungsprämien bei Erwerbsunfähigkeit



Kontaktieren Sie uns

Groupe Mutuel Leben GMV AG
Rue des Cèdres 5 – 1920 Martigny
Tel. 0848 803 999
E-Mail: leben@groupemutuel.ch

Für mehr Informationen

www.groupemutuel.ch/de/globalvieintegral



BERUFLICHE VORSORGE BEI DER GROUPE MUTUEL

Vollumfänglich erreichte Ziele

IN DER SCHWEIZ KANN SICH AB EINEM BESTIMMTEM JAHRESEINKOMMEN JEDER ARBEITNEHMER AUF DIE 2. SÄULE FÜR SEINE RENTE VERLASSEN. MIT IHREN ZWEI VORSORGESTIFTUNGEN IST DIE GROUPE MUTUEL SEIT 30 JAHREN IN DIESEM BEREICH TÄTIG.

Zur Existenzsicherung im Rentenalter sind alle in der Schweiz wohnhaften Personen obligatorisch durch die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), der 1. Säule des schweizerischen Vorsorgesystems, versichert. Zusätzlich sind Arbeitnehmer mit einem Jahreseinkommen von mehr als Fr. 21'150.- (2015) obligatorisch in der beruflichen Vorsorge gemäss dem seit 1985 geltenden BVG (Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge) versichert. Die berufliche Vorsorge stellt die 2. Säule des schweizerischen Vorsorgesystems dar. Selbstständig Erwerbstätige können zwischen der beruflichen Vorsorge und anderen Formen der freien Vorsorge, wie zum Beispiel einer Lebensversicherung, wählen.

Arbeitnehmer und Arbeitgeber entscheiden zusammen

Für die Arbeitnehmer beruht die Wahl der Pensionskasse auf einem paritätischen Entscheid, der im Unternehmen zwischen einem Vertreter des Arbeitgebers (oder ihm selbst) und mindestens einem Vertreter der Arbeitnehmer getroffen wird. Diese Vertreter bilden die Vorsorgekommission des Unternehmens und kommen zusammen, um über wesentliche Punkte der betrieblichen Vorsorgelösung in der 2. Säule zu diskutieren.

Im Vorsorgemodell der von der Groupe Mutuel verwalteten Sammelstiftungen bestimmen die Vorsorgekommissionen der Unternehmen zwei Delegierte, je eine/n Vertreter/in des Arbeitgebers und der Arbeitnehmer, die jedes Jahr an der Delegiertenversammlung der Vorsorgeeinrichtung teilnehmen.

30 Jahre BVG bei der Groupe Mutuel

Durch die Gründung der Walliser Vorsorge im Jahr 1985 entstand eine damals neue Art der Zusammenarbeit zwischen der Walliser Kantonalbank und der Krankenversicherung Mutuelle Valaisanne. Die Walliser Vorsorge bietet den Unternehmen, welche die Kapitalien der 2. Säule im Wirtschaftskreislauf des Kantons behalten möchten, eine leistungsstarke Vorsorgelösung. Ihre Tätigkeit ist auf maximale finanzielle Sicherheit ausgerichtet.

An ihrem 30. Jahrestag erfüllt die Walliser Vorsorge ihre ursprünglichen Ziele voll und ganz. Mit rund tausend angeschlossenen Unternehmen im Wallis und nahezu 10'000 Versicherten verfügt sie über eine treue Kundschaft aus verschiedensten Wirtschaftsbereichen wie Tourismus, Industrie, Dienstleistungen, Handel und öffentliche Verwaltung.

Diese Vielfalt unterstreicht ihre Fähigkeit, massgeschneiderte Lösungen zu finden, die den spezifischen Bedürfnissen der Unternehmen entsprechen.

Schweizweit präsent mit der Groupe Mutuel Vorsorge

1996 wird eine zweite Stiftung für berufliche Vorsorge gegründet, die Groupe Mutuel Vorsorge, welche die berufliche Vorsorge der Groupe Mutuel auf alle Kantone der Schweiz erweitert. Die Groupe Mutuel Vorsorge erfüllt ihre Dienstleistungen für die angeschlossenen Unternehmen und ihre Versicherten in den drei Amtssprachen und Englisch.

Die Groupe Mutuel bietet die gesamte Palette an Personenversicherungen für Unternehmen: Krankentaggeld, Unfallversicherung UVG und Krankenversicherungen. Auf diese Weise profitiert jedes Kundenunternehmen vom Know-how und der Kompetenz von Profis – so wie die 18'000 Unternehmen, die bereits der Groupe Mutuel vertrauen.

VERZINSUNG VON 5% AUF DEN ALTERSGUTHABEN DER VERSICHERTEN

Im Jahr 2014 konnten die beiden vollständig von der Groupe Mutuel verwalteten Vorsorgestiftungen, die Walliser Vorsorge und die Groupe Mutuel Vorsorge, die Hausse an den Aktienmärkten und den Rückgang der Zinssätze für Obligationen optimal nutzen. Dank den während des Geschäftsjahres getätigten Transaktionen sowie einer klugen Branchenauswahl haben die verwalteten Kapitalanlagen eine Gesamtperformance von 6,7% erzielt.

Nach einer Gesamtverzinsung der angesammelten Altersguthaben von 3,25% im Jahr 2014 hat der Stiftungsrat erneut die Zuweisung des Ergebnisses in Form einer Zusatzverzinsung von 3,25% beschlossen. Zusammen mit dem obligatorischen Mindestzinssatz von 1,75% entspricht dies gesamthaft 5%. Dieser Zinssatz gilt sowohl für den obligatorischen (BVG) als auch für den überobligatorischen Teil der Altersguthaben.

Nach Zuweisung dieser Ergebnisse ist die Fähigkeit der Vorsorgestiftungen, die Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherten zu erfüllen, weiterhin garantiert, denn die Walliser Vorsorge und die Groupe Mutuel Vorsorge weisen per 31. Dezember 2014 einen Deckungsgrad von 120,9% bzw. 122,1% aus.



SCHLÜSSELKENNZAHLEN DER GROUPE MUTUEL VORSORGE, TÄTIG SEIT 20 JAHREN

Stand am 31.12.2014	
Verzinsung 2014 ohne Splitting	3.25%
Verzinsung 2015 ohne Splitting	5%
Deckungsgrad	122.1%
Zielgrösse Schwankungsreserve	11.15%
Technischer Zinssatz	2.5%
Aktive Versicherte 2014	11'836
Angeschlossene Unternehmen per 31.12.2014	1'679
Beitragsvolumen 2014	82.7 Mio.
Verwaltetes Vermögen	740.4 Mio.
Bilanzsumme per 31.12.2014	795.9 Mio.



CASE MANAGEMENT

Wiederaufnahme der Arbeitstätigkeit fördern

DAS CASE MANAGEMENT IST EINE UNTERSTÜTZENDE MASSNAHME UNSERES BETRIEBLICHEN ABSENZEN- UND GESUNDHEITSMANAGEMENTS (CORPORATECARE). BETROFFENE WERDEN INDIVIDUELL BETREUT, DAMIT SIE OPTIMAL IHRE ARBEIT WIEDER AUFNEHMEN KÖNNEN.

Beim Case Management wird kranken oder verunfallten Mitarbeitenden von bei uns versicherten Unternehmen angeboten, nach einer Situationsanalyse die verschiedenen Möglichkeiten für eine Wiederaufnahme der Arbeitstätigkeit zu erörtern und – wenn dies möglich und erwünscht ist – zu organisieren. Jeder Fall ist ein besonderer Fall. Das Case Management ist für komplexe Fälle mit Wiedereingliederungspotenzial gedacht.

Ziel dabei ist, die kranke oder verunfallte Person beim Wiedereinstieg in die Arbeitswelt zu unterstützen. Da ist es wichtig, transparent zu kommunizieren und mit den verschiedenen Institutionen, medizinischen Fachkräften und anderen Akteuren zusammenzuarbeiten. Case Managerinnen und Case Manager sind Spezialisten in der beruflichen Wiedereingliederung (z. B. Krankenpfleger, Psychologen oder Spezialisten in den Bereichen HR, Mediation oder Sozialversicherungen). Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Betreuung, Beratung und dem Coaching von arbeitsunfähigen Personen. Wie gehen sie konkret vor?

Zuerst vereinbart der Case Manager ein Treffen mit dem Mitarbeitenden. Bei diesem ersten Gespräch, der Situationsanalyse, erläutert der Case Manager seine eigene Rolle, diejenige des Mitarbeitenden und die Wichtigkeit dessen aktiver Beteiligung. So verschafft er sich einen Gesamtüberblick, kennt die Wahrnehmung des Mitarbeitenden seiner Situation sowie seine Ressourcen und Motivation.

In einem nächsten Schritt fragt der Case Manager den Mitarbeitenden um sein Einverständnis (Vollmacht), damit er die verschiedenen Beteiligten wie Ärzte, Arbeitgeber oder Sozialversicherungen kontaktieren kann.

Bei einem zweiten Gespräch gibt der Case Manager die eingeholten Informationen an den Mitarbeitenden weiter und bespricht sie mit ihm.

Der Case Manager ermittelt so die Bedürfnisse und Wünsche des Mitarbeitenden und schlägt ihm eine individuelle Betreuung mit entsprechenden Massnahmen vor. Je nach Situation wird er den Mitarbeitenden in Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber dabei unterstützen, an seinen Arbeitsplatz zurückzukehren, ihm eine seinem Gesundheitszustand angepasste Tätigkeit vorschlagen oder die Koordination mit den anderen Sozialversicherungen sicherstellen. Dafür gibt es verschiedene Instrumente wie die Anpassung des Arbeitsplatzes, die Neudefinition der Aufgaben oder die Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes.

Mit seiner Beteiligung und aktiven Mitarbeit an den Massnahmen sichert sich ein betroffener Mitarbeitender eine wertvolle Unterstützung durch unser Case Management.

Die Vorteile des Einsatzes unseres Case Managements

- Mitarbeitende sind in einer komplexen Situation nicht auf sich allein gestellt.
- Die Wiederaufnahme der Arbeitstätigkeit wird gefördert.
- Eine optimale medizinische Betreuung wird gewährleistet.
- Die Schritte der verschiedenen Sozialversicherungen werden gut koordiniert.



EIN ANSPRUCHSVOLLER BERUF

Jacques Marchand, seit fünf Jahren Case Manager bei der Groupe Mutuel, blickt auf eine 20-jährige Erfahrung im Gesundheitswesen zurück. Er war insbesondere im Spitalbereich sowie in der Prävention und Rehabilitation tätig.

Als Case Manager sind ihm seine Erfahrungen sehr nützlich: «Voraussetzung für das Case Management ist, gut zuhören zu können, analytisch zu denken und Zusammenhänge zu erkennen. Auch gute Kenntnisse im Versicherungsbereich sind wichtig. Wir werden mit höchst komplexen Situationen konfrontiert. Der menschliche Faktor ist wesentlich. Es braucht viel Takt, um die Ursachen, Wirkungen und Zusammenhänge sichtbar zu machen. Jede Situation ist einzigartig – das macht den Beruf so interessant. Und man trifft viele verschiedene Menschen.

Unser Ziel ist, dass die betroffene Person selbst Mittel findet, um weiter zu kommen. Damit sich eine Situation ändert und positiv ausgeht, ist es unerlässlich, dass alle Beteiligten guten Willen zeigen. Zum Schluss möchte ich noch hervorheben, wie wichtig es ist, alle Daten streng vertraulich zu behandeln und eine Vertrauensbeziehung mit der kranken oder verunfallten Person aufzubauen.»

WETTBEWERB AN VERSCHIEDENEN MESSEN 2014

Glückliche Gewinnerinnen und Gewinner

WÄHREND DES JAHRES 2014 HAT DIE GROUPE MUTUEL AN DEN MEISTBESUCHTEN SCHWEIZER MESSEN EINEN GROSSEN WETTBEWERB ZUM THEMA REISEN ORGANISIERT. DIE 6 HAUPTPREISE WURDEN KÜRZLICH DEN GLÜCKLICHEN GEWINNERN ÜBERGEBEN.



Louis Godel, in Begleitung seiner Freundin, erhält seinen Preis von zwei Vertretern der Groupe Mutuel: Bertrand Yerly, Verantwortlicher des ServiceCenters Villars-sur-Glâne, und Jean-Philippe Pignat, Marketing.



Arjun Menachery, in Begleitung seiner Familie, freut sich auf seine künftige Reise. Den Reisegutschein erhält er von Monica Dunand, Vertreterin der Groupe Mutuel, Marketing.

Die Besucherinnen und Besucher des Groupe Mutuel-Stands konnten an unserem grossen Wettbewerb teilnehmen, an dem viele Sofortpreise wie Rucksäcke, Handtücher und Trinkflaschen winkten.

Ausserdem nahmen sie automatisch an der Verlosung teil, an der zwei Reisegutscheine, zwei Kreuzfahrten, zwei SBB-Generalabos und mehrere Reisetaschen zu gewinnen waren.

**AUCH 2015 LÄUFT EIN GROSSER WETTBEWERB.
WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH
AM GROUPE MUTUEL-STAND
AN DEN WICHTIGSTEN SCHWEIZER MESSEN.**

Die Preise unserer Wettbewerbe werden nicht durch die Prämien der obligatorischen Krankenpflegeversicherung finanziert.

Die Hauptpreise wurden im August 2014 und im Januar 2015 verlost. Wir gratulieren den Gewinnerinnen und Gewinnern:

- **Arjun Menachery aus Meggen (LU)**
ein Reisegutschein im Wert von Fr. 6'000.–
- **Kavitha Gnanendran aus Yverdon-les-Bains (VD)**
eine Kreuzfahrt im Wert von Fr. 4'500.–
- **Dzevaga Helbding aus Münsingen (BE)**
ein SBB-Generalabo im Wert von Fr. 3'500.–
- **Josiane Dubois aus Chamoson (VS)**
ein Reisegutschein im Wert von Fr. 6'000.–
- **Tim Girardin aus Peseux (NE)**
eine Kreuzfahrt im Wert von Fr. 4'500.–
- **Louis Godel aus Domdidier (FR)**
ein SBB-Generalabo im Wert von Fr. 3'500.–

**LOGIN LESEN
UND TOLLE PREISE
GEWINNEN!**

Login- Wettbewerb

Neuer Wettbewerb in dieser Ausgabe

Beantworten Sie die drei Fragen in der LeClub-Beilage und gewinnen Sie einen Preis der Minions:

- 1. Preis: ein Familienwochenende für 2 Erwachsene und 2 Kinder (bis 14 Jahre) im Sheraton Davos Hotel Waldhuus im Wert von Fr. 1'200.–
- 2. bis 10. Preis: Fanartikel zum Film Minions im Wert von Fr. 40.–

Die Antworten finden Sie in den Login-Artikeln und der LeClub-Beilage. Benutzen Sie für die Teilnahme am Wettbewerb den Antwortcoupon in der LeClub-Beilage oder gehen Sie auf www.groupemutuel.ch/wettbewerb.

Wir gratulieren den Gewinnerinnen und Gewinnern unseres letzten Wettbewerbs! (Login-Ausgabe April 2015)

Folgende 6 Gewinner der Verlosung erhalten ein Geschenk von KED Helmsysteme:

- 1. Preis: 1 x Helm Mountainbike Trilon im Wert von Fr. 169.–: Michael Samuelian, Montreux (VD)
- 2. und 3. Preis: 1 x Helm K-STAR Spiri im Wert von Fr. 149.–: Klaudia Kontor Hofinger, Les Hauts-Geneveys (NE) – Simona Gomesova Liznarova, Termine (TI)
- 4. bis 6. Preis: 1 x Helm City-Bikes Spiri im Wert von Fr. 129.–: Guillermo Fritsch, Vernier (GE) – Karin Suter, Jona (SG) – Franziska Mellenberger, Hettiswil (BE)





H-BONUS

Die Spitalzusatzversicherung, die sich Ihren Bedürfnissen und Ihrem Budget anpasst

DIE VERSICHERUNG H-BONUS WURDE 2014 LANCIERT UND ERGÄNZT DAS ANGEBOT DER GROUPE MUTUEL AN SPITALZUSATZVERSICHERUNGEN. SIE UNTERSCHIEDET SICH VON DEN KLASSISCHEN PRODUKTEN DURCH IHRE FLEXIBILITÄT, DA SIE BEI IHREM SPITALEINTRITT DIE GEWÜNSCHTE ABTEILUNG FREI WÄHLEN KÖNNEN.

Für kleinere Eingriffe ist ein Aufenthalt in einer Privatklinik nicht unbedingt nötig. In solchen Fällen können Sie sich für die allgemeine Abteilung entscheiden. Erfordert der Eingriff eine komplizierte und möglicherweise längere Behandlung, wünschen Sie vielleicht den Komfort eines Einzelzimmers und die freie Wahl des Spezialisten. Mit der Versicherung H-Bonus wählen Sie vor Ihrem Aufenthalt die Spitalrichtung, in der Sie behandelt werden möchten, sowie den gewünschten Zimmerkomfort. Zudem können Sie in der privaten und halbprivaten Abteilung Ihren behandelnden Arzt frei wählen.

Wenn Sie sich für die halbprivate oder private Abteilung entscheiden, wird eine Beteiligung an den Spitalkosten anfallen. Dieser Beitrag ist im Vergleich zu den Angeboten der Konkurrenz allerdings gering.

Allgemeine Abteilung keine Kostenbeteiligung



Halbprivate Abteilung Ihre Beteiligung: Fr. 100.–/Tag, max. 30 Tage/Kalenderjahr



Private Abteilung Ihre Beteiligung: Fr. 200.–/Tag, max. 30 Tage/Kalenderjahr



Prämien mit Bonussystem

Die Zusatzversicherung H-Bonus ermöglicht Ihnen die besten medizinischen Leistungen zu attraktiven Prämien.

VERSICHERTE, DIE SICH NICHT IN DER HALBPRIVATEN ODER PRIVATEN ABTEILUNG BEHANDELN LASSEN, PROFITIEREN VON 20% BONUS AUF IHRER PRÄMIE.

Den gleichen Bonus erhalten Sie zudem bei Ihrem Beitritt in die Versicherung.

Die Vorteile von H-Bonus

- umfassender Spitalversicherungsschutz bei Krankheit, Unfall und Mutterschaft
- freie Wahl der Abteilung vor jedem Spitalaufenthalt
- Komfort eines Ein- oder Zweibettzimmers
- freie Arztwahl in der privaten oder halbprivaten Abteilung
- freie Wahl der Spitalrichtung
- 20% Prämienrabatt dank Bonussystem

Sie können die Versicherung bis zum 60. Altersjahr abschliessen.

BEISPIEL

Sandrine* hat im Alter von 42 Jahren ihre Krampfader operieren lassen. Da der Spitalaufenthalt für diesen unkomplizierten Eingriff nur zwei Tage dauerte, entschied sie sich für eine Behandlung in der allgemeinen Abteilung. Ausser der Kostenbeteiligung der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) fielen für sie keine zusätzlichen Kosten an.

Zwei Jahre später erkrankte Sandrine an einem bösartigen HNO-Tumor. Schwer mitgenommen von der Chemotherapie entschied sie sich für ein Zweibettzimmer für ihren 38 Tage langen Rehabilitationsaufenthalt. Die Gesamtkosten für diesen Aufenthalt in der halbprivaten Abteilung beliefen sich auf Fr. 51'145.–. Die Kostenbeteiligung für Sandrine beschränkte sich auf Fr. 3'000.– (Fr. 100.– x 30 Tage).

*Name geändert

Interessiert? Kontaktieren Sie uns für eine Beratung oder eine Offerte.

Groupe Mutuel – Rue des Cèdres 5 – 1920 Martigny
Für mehr Informationen
Tel. 0800 808 848 – E-Mail: offernten@groupemutuel.ch
http://www.groupemutuel.ch/de/HBonus

