

LOGIN

Dossier

LO STUDIO MEDICO DI GRUPPO MODELLO DEL FUTURO

8



Jan Hochstrasser
Obiettivo
Olimpiadi di Rio

10



Genolier GSMN
Rete nazionale
di cliniche

15



LeClub
Vincete un week-end
in famiglia a Davos

scansionate
il codice
e scoprite
il LOGIN
digitale



Editoriale

STUDIO MEDICO DI GRUPPO,
UNA GARANZIA DI QUALITÀ

Dopo esserci interrogati sul destino del medico di famiglia, completiamo la nostra riflessione sulle soluzioni pratiche che possono garantirgli un futuro.

Le attività degli studi medici di gruppo e degli HMO vanno a gonfie vele (leggere dossier a pagina 4). Il loro numero continua ad aumentare e ciò per svariati motivi. Da un lato, le prestazioni richieste ed erogate necessitano una tecnologia medica sempre più avanzata; ciò significa, dall'altro lato, competenze sempre più ampie e ingenti investimenti difficili da assumere da soli.

Ciò garantisce, allo stesso tempo, una migliore qualità delle cure, grazie allo scambio e alla condivisione delle conoscenze. È altresì un contributo alla fiducia che il paziente può nutrire nei confronti del sistema sanitario. Corollario economico: questa condivisione delle competenze può essere fonte di un migliore contenimento dei costi, soprattutto a livello tecnico e amministrativo, in quanto le risorse sono condivise tra tutti i medici che lavorano nello studio.

Lo studio medico di gruppo permette altresì di esercitare un'attività part-time, che contribuisce a una migliore qualità di vita, in quanto permette ai medici di avere una vita di famiglia più equilibrata, in particolare alle donne. Il paziente, dal canto suo, avrà sempre un sostituto a portata di mano in caso di emergenza. Per quanto concerne l'assicurazione malattia, i contratti che prevedono per il paziente il ricorso a uno studio medico di gruppo sono più convenienti in termini di premi.

Lo studio medico di gruppo è indubbiamente il primo passo verso un sistema di cure integrate che tutti gli esperti auspicano di cuore.



Yves Seydoux
Responsabile Comunicazione

RISPOSTA AI NOSTRI ASSICURATI

Call center al vostro servizio

FORNIRVI RISPOSTE RAPIDE, PRECISE E QUANTO PIÙ COMPLETE POSSIBILI:
È QUESTO L'OBIETTIVO DEL CALL CENTER DEL GROUPE MUTUEL,
COMPOSTO DI UN GRANDE TEAM DI COLLABORATORI MOTIVATI E PREPARATI A
RISPONDERE ALLE VOSTRE TELEFONATE. JEANNINE,
CHE LAVORA AL CALL CENTER, VI PRESENTA IL SUO MESTIERE.

Jeannine, come parlare col Groupe Mutuel?

Potete comporre il numero di telefono generale, come pure le linee telefoniche specifiche per ogni settore (vedere qui di seguito). Ogni linea telefonica vi permette di parlare con operatori del Call center che hanno le competenze necessarie per rispondere alle vostre domande. Il Call center è aperto dalle 8:00 alle 12:00 e dalle 13:00 alle 17:00.

Che tipo di telefonate riceve?

Come ognuno dei miei colleghi, rispondo a circa una settantina di telefonate al giorno. Gli argomenti sono vari e possono riguardare una domanda di offerta per un'assicurazione, domande sul rimborso delle fatture, sulle prestazioni coperte o sui fornitori di cure. Molte telefonate riguardano anche le modifiche del contratto d'assicurazione, come i cambiamenti di indirizzo o il livello della franchigia.

Queste domande concernono settori molto diversi. Come acquisire e mantenere questa polivalenza?

Seguiamo regolarmente formazioni interne sull'assicurazione malattia con colleghi di altri servizi e ciò ci permette di avere una panoramica generale. D'altro canto, ci vengono regolarmente trasmesse informazioni sulle modifiche dei regolamenti o sui nuovi prodotti. È il «segreto» della nostra polivalenza. I collaboratori del Call center sono interlocutori di riferimento che possono rispondere direttamente alla maggior parte delle domande che i clienti pongono.

Non è difficile trovare l'informazione adeguata per ognuno degli assicurati (1,44 milioni) del Groupe Mutuel?

Lavoriamo in rete, su efficaci strumenti informatici che ci forniscono una panoramica precisa della situazione dell'incanto di ognuno dei nostri clienti, pur preservando la riservatezza delle informazioni, naturalmente! Mi piace poter utilizzare le mie competenze in un ambito così professionale. È la chiave del successo per poter offrire un servizio clienti di eccellente qualità!

Sede principale: 1920 Martigny Rue des Cèdres 5

Agenzie regionali: dalle 7:45 alle 12:00 – dalle 13:30 alle 17:30 (alle 17:00 il venerdì e i prefestivi)

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 Gilserralle 10 1630 Bulle Rue de Vevey 11 7000 Chur Grabenstrasse 9 2800 Delémont Quai de la Somme 22
1700 Fribourg Rue de Locarno 9 1201 Genève Rue Argand 3 1218 Grand-Saconnex Route de Ferney 211
1914 Iséables Place de l'Eglise 3 1006 Lausanne Av. de la Rasude 8 1010 Lausanne Route d'Oron 1
6900 Lugano Viale Stefano Franscini 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 Troistorrens 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 è una pubblicazione del Groupe Mutuel, Association d'assureurs, Martigny

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

Pubblicazione: trimestrale, in italiano, francese e tedesco

Internet: www.groupemutuel.ch/it/login – E-mail: login@groupemutuel.ch

Foto: Thinkstock

Stampa: CIR, Sion – Tiratura totale: 850'000 copie

Rimborso delle fatture: 0848 803 333 – prestazioni@groupemutuel.ch

Contratto e premi d'assicurazione: 0848 803 555 – clienti@groupemutuel.ch

Assicurazione vita: 0848 803 999 – vita@groupemutuel.ch

Per qualsiasi altra informazione: 0848 803 111 – info@groupemutuel.ch

eLOGIN è la versione digitale di questo giornale alla quale potete accedere tramite scansione del QR code che trovate sulla copertina. Se in un articolo figura uno dei simboli sottostanti, significa che avete a disposizione un complemento esclusivo quale un video, un diaporama, un sito Internet, un'e-mail e un numero di telefono diretto.





IL GROUPE MUTUEL S'INGRANDISCE

Benvenuta SUPRA

IL 6 OTTOBRE 2014 È STATO FIRMATO UN ACCORDO DI COLLABORAZIONE TRA SUPRA-1846 SA, L'ASSICURATORE MALATTIA SITO A LOSANNA, E IL GROUPE MUTUEL. DAL 1° MAGGIO 2015, I 78'000 ASSICURATI DI SUPRA USUFRUISCONO IN QUESTO MODO DELLE STRUTTURE E DELLA RETE DEL GROUPE MUTUEL.

SUPRA mantiene le proprie peculiarità e le proprie radici vodesi, come pure gli attuali posti di lavoro. Questo accordo concerne esclusivamente l'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie (AOCMS). Ricordiamo che SUPRA è una delle più antiche casse malati della Svizzera. Fondata nel 1846, gode di un'eccellente salute finanziaria.

Con questa partnership, SUPRA consolida la propria organizzazione, grazie alle sinergie e alle economie di scala a livello logistico, informatico e commerciale, e garantisce così il proprio sviluppo a lungo termine. Gli assicurati di SUPRA beneficeranno di una rete di agenzie presente su tutto il territorio nazionale, dei molteplici servizi agli assicurati e avranno accesso all'ampia gamma di prestazioni delle assicurazioni complementari del Groupe Mutuel.

L'accordo tra le due aziende concerne esclusivamente l'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie (AOCMS) e non avrà alcun impatto sui contratti degli assicurati delle due organizzazioni. La riduzione dei costi amministrativi, la maggiore efficacia e le sinergie attese andranno a vantaggio di tutti i nostri assicurati.

Nuove condizioni d'assicurazione SUPRA-1846 SA

Le condizioni d'assicurazione per le persone titolari di un'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie presso SUPRA hanno subito

alcune modifiche. Le nuove condizioni d'assicurazione sono state sottoposte all'Ufficio federale della sanità pubblica (UFSP) e sono pertanto entrate in vigore il 1° maggio 2015.

Disposizioni d'esecuzione complementari all'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie secondo la LAMal (CGA)

Tali disposizioni che hanno per obiettivo di precisare, per tutti gli assicurati di SUPRA, i principi che disciplinano il rapporto contrattuale con il loro assicuratore malattia, sostituiscono le «Condizioni generali dell'assicurazione obbligatoria delle cure e dell'assicurazione facoltativa di indennità giornaliera ai sensi della LAMal – edizione 01.01.2013».

Le nuove CGA riguardano ormai esclusivamente l'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie e non disciplinano più l'assicurazione individuale di indennità giornaliera. La comprensione di tali disposizioni è stata pertanto resa più semplice.

Condizioni particolari d'assicurazione «SUPRAcare»

Queste condizioni d'assicurazione sono state un po' modificate. La principale modifica riguarda l'articolo 5 (Obblighi dell'assicurato) il quale precisa ormai che «Per qualsiasi consultazione di uno specialista o di qualunque altro fornitore di cure l'assicurato deve prima ottenere il consenso del medico di primo ricorso (MPR) e

deve inviare all'assicuratore un buono di delega del MPR. Questo documento serve a certificare che il trattamento è stato prescritto proprio dal MPR».

Allo stesso tempo, le nuove disposizioni precisano le condizioni di trasferimento verso l'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie tradizionale per gli assicurati che non possono mantenere l'assicurazione SUPRAcare a seguito di un cambiamento di domicilio in una regione in cui non è proposto questo modello o in caso di soppressione del modello d'assicurazione da parte dell'assicuratore.

Un considerevole vantaggio per lo sviluppo delle due aziende

Le due società si compiacciono di questo avvicinamento che consentirà loro di consolidare la loro struttura e la loro presenza in Svizzera, a favore degli assicurati. È un considerevole vantaggio in previsione delle grandi sfide, in particolare modo demografiche, che dovranno affrontare il mondo della sanità in generale e quello dell'assicurazione malattia in particolare.

Per ottenere le nuove condizioni d'assicurazione

Le condizioni d'assicurazione sono a disposizione sul sito Internet www.supra.ch/it/ Potete altresì ottenerle telefonicamente al numero 0848 803 111.



LO STUDIO MEDICO DI GRUPPO

Modello del futuro

COME EVOLVERÀ LA MEDICINA DI FAMIGLIA?
E COME SARANNO ORGANIZZATI GLI STUDI MEDICI PER OFFRIRE LE MIGLIORI CURE DI BASE,
TENENDO CONTO TANTO DELLE NECESSITÀ E DELLE ESIGENZE DEI PAZIENTI,
QUANTO DEL PROFILO DEL MEDICO DI FAMIGLIA MODERNO? SI PROFILANO QUATTRO CORRENTI
CHE CONFLUISCONO TUTTE VERSO LO STUDIO MEDICO DI GRUPPO.

Stando alle statistiche della FMH (Federazione dei medici svizzeri), nel 2014 il 57,2% dei medici del settore ambulatoriale esercitava la propria attività in studi medici individuali. Dal 2008 (63,6%) tale percentuale si è ridotta del 5 per cento. Oltre il 50% delle donne (51,5%) esercita la professione in uno studio medico a due o in uno studio medico di gruppo. Nella popolazione medica maschile, tale percentuale è soltanto del 38,4 per cento. Se consideriamo la piramide delle età dei medici e le iniziative attuate in tema di cure integrate, si profilano attualmente quattro correnti, tutte orientate verso un aumento degli studi medici di gruppo, composti essenzialmente da medici generici, a volte tuttavia anche da medici specialisti.

Corrente 1: globalmente, i costi per l'apertura di uno studio medico aumentano.

In Svizzera, per poter aprire uno studio medico moderno di medicina generica, occorrono diverse centinaia di migliaia di franchi: per gli strumenti informatici, circa Fr. 15'000.-; per le apparecchiature mediche e gli strumenti diagnostici, circa Fr. 55'000.-; per l'arredamento, circa Fr. 45'000.-. Se lo studio medico si dota inoltre di un laboratorio (Fr. 65'000.-) e di un ecografo (Fr. 60'000.-), gli investimenti, stando alla FMH Fiduciaria Services, superano i Fr. 180'000.-. A ciò si aggiunge, per i medici che forniscono anche i medicinali, un costo di circa Fr. 30'000.- necessario per costituire una riserva di farmaci. A causa della densità dei medici, aprire uno studio medico in città comporta determinati rischi; mentre nelle regioni periferiche, data la quantità di potenziali pazienti, si pone la questione della redditività. In alcuni cantoni della Svizzera tedesca, dove i medici sono autorizzati a rilasciare dei farmaci, la situazione è migliore. Nel caso di rilevamento di uno studio medico esistente, al prezzo d'acquisto delle apparecchiature occorre aggiungere un importo (goodwill) per il potenziale rendimento proveniente dalla ripresa dei pazienti. È altresì possibile che il predecessore abbia omesso per molti anni di rinnovare le apparecchiature, ciò significa per il nuovo medico ingenti costi d'investimento. Nell'era dell'informazione e dei progressi medici e tecnici, il paziente esige dal proprio medico di famiglia un'attrezzatura ultra moderna. Sebbene i medi-

ci che decidono di cessare la loro attività sembrano avere difficoltà a trovare un successore, i prezzi di cessione di uno studio medico non registrano riduzioni sostanziali. Se l'ubicazione e il potenziale economico dello studio medico sono favorevoli, altri investitori entrano in gioco come, ad esempio, i gestori di catene di studi medici o di cliniche oppure investitori finanziari che si interessano innanzitutto a studi medici di gruppo gestiti secondo ferree regole economiche.

Corrente 2: i progressi della medicina esigono da parte dei medici di famiglia un'approfondita formazione continua e regolari scambi di esperienze.

Il know-how medico evolve in maniera sempre più rapida. Per questo la massa di articoli e di studi di medicina e la più breve durata di vita delle conoscenze mediche costituiscono per i medici una vera e propria sfida. Alla fine degli studi di medicina, i professori adorano precisare

agli studenti che la metà delle conoscenze che hanno acquisito non sarà più utile nell'arco di cinque anni – resta da sapere quale metà.

La formazione continua e gli scambi di esperienze con i colleghi sono pertanto indispensabili durante tutta l'attività professionale. A tal fine, i circoli di qualità consentono ai medici di discutere della loro professione e di casi concreti.

LO SCAMBIO DI CONOSCENZE
E DI ESPERIENZE CON I COLLEGHI SEMPRE
PIÙ IMPORTANTE PER I MEDICI

Per partecipare a formazioni continue o a circoli di qualità occorre avere tempo – tempo in cui il medico non sarà disponibile per le consultazioni. Nell'ambito degli studi medici di gruppo, i medici godono di una certa flessibilità e possono farsi sostituire da un collega se devono assentarsi per seguire una formazione continua, per partecipare a un circolo di qualità o per qualsiasi altro scambio di esperienze informale tra colleghi.



Corrente 3: la percentuale di donne facenti parte del corpo medico aumenta e i giovani medici creano nuovi modelli di lavoro.

Stando alle statistiche della FMH, nel 2014, in Svizzera vi erano 34'348 medici in attività, ovvero 1'106 medici in più rispetto all'anno prima. La percentuale di donne, il 39,6% nel 2014, ha continuato a crescere in questi ultimi anni e tale aumento ha raggiunto una media annuale del 4,8% dal 1990 ad oggi, contro una media dell'1,2% per gli uomini. Al di sotto dei 35 anni, il numero di donne medico è nettamente maggiore. Nella facoltà di medicina umana, il numero di laureati di sesso femminile ha attualmente raggiunto il 61,9 per cento. I giovani medici formati in Svizzera sono quindi per la maggior parte donne. D'altro canto, le donne medico sono all'origine di una più forte domanda di lavoro part-time, una preferenza a livello del ritmo di lavoro che si osserva soprattutto nel settore ambulatoriale. In questo settore, in media, le donne medico hanno lavorato 6,8 mezza giornate a settimana, mentre gli uomini hanno lavorato 8,9 mezza giornate. Tale tendenza è meno diffusa nel settore ospedaliero: 8,8 mezza giornate a settimana per le donne medico e 10,1 mezza giornate per i colleghi maschi. Ciò è dovuto al fatto che la formazione post-laurea dei medici avviene soprattutto in ambito ospedaliero e durante tale periodo è più difficile poter ridurre il proprio orario di lavoro. La maggior parte dei medici (51,8%) esercita la propria attività soprattutto in ambito ambulatoriale; qui la percentuale di donne (35,5%) è inferiore rispetto al settore ospedaliero (44,5%). Se si osservano le classi d'età, si può dedurre che una buona percentuale di donne è ancora in formazione post-laurea. Per poter tener conto dell'aumento del numero di donne medico e della più forte domanda di lavoro part-time che ne deriva,

stando alla FMH occorre creare nuovi modelli di lavoro. Per questo, è importante che i fornitori di prestazioni agiscano in modo coordinato nell'ambito della loro specializzazione e che collaborino non solo con i colleghi formati nella stessa specializzazione, ma anche con tutti i colleghi che esercitano la stessa professione. In campo ambulatoriale, lo studio medico di gruppo riunisce tutte queste possibilità.

IL 78% DEI GIOVANI MEDICI DI FAMIGLIA DESIDERA ESERCITARE LA PROFESSIONE IN UNO STUDIO MEDICO DI GRUPPO

Un sondaggio effettuato nel 2011 dall'associazione «Giovani medici di base Svizzeri» (JHaS) ha dimostrato che il 78% dei medici desidera esercitare la professione in uno studio medico di gruppo; il 16% in uno studio medico a due e solo il 6% in uno studio medico individuale. La tendenza è quindi verso una responsabilità condivisa, il lavoro part-time e lo scambio di conoscenze.

Corrente 4: è piuttosto raro che medici laureati stranieri rilevino uno studio medico esistente o aprano un loro studio medico, in quanto non hanno una rete locale di contatti e capitali sufficienti.

Nel 2014, un terzo (30,5%) dei medici che esercitava la propria professione in Svizzera era titolare di una laurea straniera (10'478 persone). La proporzione di medici stranieri varia in modo significativo da una regione all'altra: è del 24,1% nell'arco del lago Lemano e del 46,3% in Ticino. La stragrande maggioranza dei medici stranieri viene dai paesi limitrofi, tra cui, più della metà, dalla Germania (5'972 su 10'478). Tra i 1'501

diplomi di specialista conseguiti, il 44% lo è stato da medici titolari di una laurea di medicina straniera. Il 56,2% dei medici stranieri esercita in ambito ospedaliero. Per chi viene dall'estero, è più facile ottenere un posto di lavoro nel settore ospedaliero od optare per un'attività in uno studio medico di gruppo, piuttosto che pensare di poter rilevare o aprire uno studio medico individuale. Solo dopo aver lavorato per alcuni anni in Svizzera, i medici stranieri si familiarizzano con gli usi e costumi del paese. Per la maggior parte di loro, tuttavia, è comunque difficile poter avviare un'attività indipendente. Lo spirito imprenditoriale è frenato dalle lacune nella loro rete di contatti locali e da fondi propri limitati. Un partenariato o un contratto di lavoro in uno studio medico di gruppo si rivela più facile da realizzare/ottenere e più sicuro. Stando a quanto sostiene la FMH, è soltanto grazie ai professionisti del settore sanitario formati all'estero che nel nostro paese possiamo mantenere un alto livello di cure mediche. È quindi fondamentale attuare misure politiche per poter soddisfare la domanda di medici con medici formati in Svizzera. Tali misure potranno dare i loro frutti soltanto tra alcune decine di anni; nel frattempo i medici stranieri continueranno, da un lato, a sostituire i medici che vanno in pensione e, dall'altro, a colmare l'esigenza di medici in funzione dell'evoluzione demografica. Anche in questo caso, la tendenza è verso l'esercizio della professione in studi medici di gruppo.

Conclusioni: chiara tendenza in favore degli studi medici di gruppo.

Dal lato dell'offerta, le quattro correnti descritte tendono tutte verso l'esercizio della professione in studi medici di gruppo, qualunque sia il proprietario di tali studi: il medico stesso, una società esercente finanziata da investitori o altri attori del sistema sanitario. Se ci si sposta dal lato della domanda, vi sono i pazienti, sempre più informati, che cercano partner qualificati che propongono ampi orari di lavoro e un lavoro in rete. Tale evoluzione è sostenuta dagli assicuratori malattia con modelli di assicurazione alternativi che propongono riduzioni e quindi premi meno cari.

IL FUTURO APPARTIENE AGLI STUDI MEDICI DI GRUPPO

Stando al parere degli esperti, il futuro appartiene allo studio medico di gruppo, vale a dire a uno studio in cui lavorano almeno quattro medici (medici di famiglia e specialisti) con un tasso di attività totale del 300% e con tre sale di consultazione a disposizione. Questo modo di lavorare facilita non solo lo scambio delle conoscenze, ma agevola altresì le sostituzioni dei medici, rende redditizie le infrastrutture, ottimizza i costi e riduce le esigenze in termini di capitali (in caso di comproprietà). Inoltre, riunisce tutte le condizioni per proporre una medicina di qualità abbinata a una rete di medici, ovvero garantisce un'offerta integrata di cure di base per tutta la popolazione.



LO STUDIO MEDICO DI GRUPPO

«Il nostro paese è all'avanguardia»

IL DR. FELIX HUBER, DEL GRUPPO MEDIX DI ZURIGO, CI SVELA LA SUA VISIONE DEL MESTIERE DI MEDICO DI FAMIGLIA E DELLA MEDICINA DI PRIMO RICORSO IN SVIZZERA.



Dr. Felix Huber, specialista di medicina generica FMH
Cofondatore e presidente del consiglio d'amministrazione di mediX e di mediX zürich, capo dello studio medico di gruppo mediX, che annovera 30 medici, e del pronto soccorso medico mediX.

Dr. Huber, perché è diventato medico di famiglia?

È il più bel mestiere del mondo: è vario, stimolante e consente di imparare sempre. Il medico di famiglia lavora nel cuore della vita e ha la fortuna di poter aiutare le persone. Le sfide che deve incessantemente affrontare lo portano a confrontarsi con le proprie incertezze. Le attività dello specialista ruotano spesso attorno a esami standard, mentre quelle del medico generico rientrano nella sfera delle probabilità. Occorre quindi avere anche spirito più aperto, non essere sempre alla ricerca di certezze assolute.

Com'è cambiata la sua professione?

Negli ultimi trent'anni, ha subito un vero e proprio mutamento. Dopo aver per lungo tempo lavorato da solo, il medico di famiglia si è messo a lavorare in gruppo, poi è diventato impiegato di questo stesso gruppo. La sicurezza del posto di lavoro gli offre notevoli vantaggi e può così liberarsi dai vincoli che lo studio medico individuale impone per tutta la vita. La maggior parte delle donne medico desidera lavorare part-time, spesso per motivi di famiglia, per questo gli studi medici di gruppo sono spesso grandi. Per gli uomini, il modello del lavoro a tempo pieno rimane la norma, ma le nuove generazioni attribuiscono sempre maggiore importanza all'equilibrio casa - lavoro e aspirano a trovarlo.

Qual è la particolarità di mediX?

Sin dall'inizio, abbiamo tenuto a reclutare medici che vivessero il loro mestiere con spirito critico. È un criterio particolarmente importante per i circoli di qualità, nei quali discutiamo dei metodi di cura e dei casi particolari. Abbiamo svolto un ruolo di pionieri e continuiamo a mobilitarci per promuovere una medicina di qualità.

Quale sarà la futura evoluzione di mediX?

mediX desidera svilupparsi ponendo un accento

particolare sulla qualità, vale a dire soltanto con medici convinti dell'interesse del suo approccio. Apriremo anche nuovi studi medici. Esistono attualmente molti studi medici individuali che non potranno essere rilevati. Assicuratori malattia, catene di studi medici e altri attori del ramo sono pronti a investire, ma non possono garantire la gestione delle strutture. Vorremmo quindi fare da contrappeso e acquisire noi stessi tali studi o fornire un aiuto nell'ambito di un partenariato. Abbiamo cinque-sei progetti di questo tipo previsti a Zurigo e a Berna.

Come contenere meglio i costi sanitari?

Si possono realizzare risparmi a tutti i livelli dell'iter terapeutico. È fondamentale porre indicazioni chiare all'inizio del trattamento. Una buona indicazione deve anche poter essere giustificata. Nei confronti del paziente è importante instaurare una comunicazione chiara, soprattutto in caso di tumore o di persone in fin di vita. Un paziente cui restano pochi mesi da vivere deve poter essere informato subito. Ci vuole coraggio, ma non vedo altre soluzioni.

Come vede il futuro della medicina generale?

Le strutture di cui ha bisogno la medicina di primo ricorso devono essere create dagli enti pubblici e dai medici stessi. La medicina generale esercitata quale professione liberale è in pericolo. Per quanto concerne la proprietà degli studi medici di gruppo, i pronostici sono più pessimisti, in quanto un numero sempre maggiore di investitori finanziari è entrato in campo. Catene di studi medici nascono dal nulla e anche esercenti di cliniche private investono in centri di medicina ambulatoriale. I medici indipendenti sono sempre più rari. Oggi, circa il 20% dei medici di famiglia lavora in studi medici di quattro persone o più e l'80% in strutture di dimensioni più piccole. Tra dieci anni, ci saranno soltanto studi medici di gruppo. I poteri pubblici dovrebbero intervenire nelle regioni periferiche, dove soltanto gli studi medici di gruppo hanno un futuro, in quanto l'attività medica a titolo individuale è condannata.

Assisteremo alla nascita di nuove forme di cooperazione tra medici ed enti pubblici, con ad esempio centri regionali che integrano servizi ambulatoriali e personale infermieristico di punta come in Scandinavia. Finché il valore di punto tariffario non sarà superiore nelle regioni isolate, i servizi medici di base saranno minacciati. È importante che i decisori politici non ostacolino tali evoluzioni. Per quanto concerne le reti di medici e i modelli di stampo liberale, il nostro paese è all'avanguardia. È una buona cosa che il progetto di Managed Care 2012 sia stato respinto, in quanto tutto funziona molto bene in materia di reti di cure integrate. Non è necessario che il modello del Managed Care si applichi al 90% della popolazione. La diversità deve prevalere.

Possiamo indubbiamente affermare che il futuro si preannuncia positivo per i servizi pubblici e per i medici di famiglia, la cui attività è nuovamente più redditizia. Anche nelle università svizzere, si constata da alcuni anni un crescente interesse per la medicina di base.

RETE DI MEDICI E STUDIO MEDICO DI GRUPPO MEDIX

È nel 1998 che lo studio medico di gruppo mediX, primo HMO gestito da medici, è stato creato a Zurigo per offrire una medicina incentrata sulle esigenze del paziente e non sul valore del punto tariffario. Sono così nate una rete di medici e una piattaforma per le reti di medici, per gli studi medici di gruppo e per gli studi medici individuali, innovative e intenzionate ad offrire cure sanitarie di alto livello di qualità, a portata di tutti. Fulcro di questa iniziativa è la volontà di promuovere gli scambi tra professionisti, di sfruttare le sinergie e di andare sempre avanti. mediX si trova nella Svizzera tedesca, soprattutto nelle regioni di Zurigo e di Berna:

- mediX berne, con 123 medici in 61 studi medici e oltre 60'609 assicurati,
- mediX zürich, con 136 medici in 67 studi medici e oltre 84'475 assicurati.

mediX è anche rinomato per i suoi dossier online in cui gli argomenti di sanità e di medicina sono trattati in modo accessibile a tutti e anche per le sue «Guidelines» destinate ai medici.

www.medix.ch (solo in tedesco)

Dal 2003, mediX è partner del Groupe Mutuel per il modello assicurativo rete di medici BasicPlus.



RISULTATI DEL GROUPE MUTUEL

Favorevoli e solidi per tutti i settori d'attività

IL GROUPE MUTUEL GODE DI UNA SITUAZIONE FINANZIARIA BEN EQUILIBRATA.
CIÒ VALE TANTO PER IL RAMO «SALUTE» CHE PER GLI ALTRI SETTORI D'ATTIVITÀ D'ASSICURAZIONE,
LA PREVIDENZA PROFESSIONALE E L'ASSICURAZIONE VITA.

Settore «Salute»

Il fatturato del settore Salute del Groupe Mutuel raggiunge i 4,73 miliardi di franchi, in rialzo del 2,2% rispetto al 2013, anno in cui si è registrato un fatturato di 4,63 miliardi. Il risultato globale del settore Salute, nel 2014, è di 125,9 milioni di franchi (14,9 milioni nel 2013). Grazie al buon andamento dei mercati finanziari e a una strategia d'investimento attiva e ponderata, nel 2014 gli assicuratori malattia hanno realizzato una performance del 6,76 per cento e hanno migliorato il risultato dell'esercizio 2014.

Settore LAMal

Il volume dei premi ha raggiunto i 3,89 miliardi di franchi (3,76 miliardi nel 2013). Le prestazioni d'assicurazione erogate, dopo detrazione delle partecipazioni, sono progredite dell'1,3% e hanno raggiunto i 3,49 miliardi di franchi (3,45 miliardi nel 2013). I costi per assicurato passano da 3'579 franchi nel 2013 a 3'628 franchi nel 2014 (+1,4%), incluse le spese per la compensazione dei rischi che ammontano a 287,7 milioni di franchi.

■ Una gestione efficace: spese generali AOCMS al 4% e controllo delle fatture proficuo

Le spese generali dell'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie sono pari al 4% dei contributi lordi (4,2% nel 2013 contro una media nazionale di circa il 5%). Tale contenimento dei costi di gestione non avviene a scapito della qualità, se si considera che nel 2014 le prestazioni erogate secondo il sistema del terzo garante sono state trattate entro un termine medio di 6,6 giorni. Per quanto concerne i reclami, il 90% è stato trattato in due settimane. Il controllo delle fatture ha consentito di ridurre le spese del settore sanitario di 404,1 milioni di franchi.

■ Fondi propri solidi: la chiave di una politica dei premi stabile

Il totale dei fondi propri ammonta a 1,42 miliardi di franchi, vale a dire il 30,2% dei premi netti (28,1% nel 2013). I fondi propri LAMal raggiungono i 545,1 milioni di franchi, vale a dire il 13,8% dei premi netti (14,5% nel 2013). Tale stabilità è alla base di una politica dei premi ponderata nel 2015 e nel 2016.

Settore privato LCA, un'offerta diversificata e premi convenienti

Le assicurazioni complementari private (LCA) sono un ottimo e solido pilastro per il Groupe Mutuel.

Il loro risultato ammonta a 121,2 milioni di franchi (+116,6 milioni nel 2013). L'offerta di assicurazioni complementari LCA delle due società d'assicurazione private del Groupe Mutuel – Groupe Mutuel Assicurazioni GMA SA e Mutuel Assicurazioni SA – si contraddistingue per la diversità e un livello di premi sempre conveniente. Nel 2014 e nel 2015, le riduzioni dei premi attuate ammontano a circa 100 milioni di franchi.

Assicurazioni Impresa: uno sviluppo costante

Il settore delle assicurazioni impresa continua a svilupparsi. Le assicurazioni perdita di guadagno malattia e le assicurazioni infortunio registrano un fatturato di 266,8 milioni di franchi: quello della perdita di guadagno malattia raggiunge i 198,3 milioni di franchi, vale a dire un aumento dell'1,9%; quello delle assicurazioni infortunio raggiunge i 68,5 milioni di franchi (66,1 milioni nel 2013) cioè una progressione del +3,4%.

Previdenza professionale : tasso di remunerazione degli averi di vecchiaia del 5%

Le due fondazioni interamente gestite dal Groupe Mutuel, il Groupe Mutuel Previdenza e la Mutuelle Valaisanne de Prévoyance, hanno raccolto pienamente i frutti del rialzo dei mercati azionari e del ribasso dei tassi d'interesse obbligazionari. I Consigli di fondazione hanno deciso di far beneficiare gli assicurati degli eccellenti risultati annui proiettati. La politica di distribuzione dei risultati continuerà quindi ad essere attuata anche nel 2015, sotto forma di una maggiorazione dell'interesse del 3,25% che aggiunta al tasso d'interesse minimo dell'1,75% fa salire al 5% la remunerazione totale.

QUESTA REMUNERAZIONE È ATTRIBUITA TANTO SUGLI
AVERI MINIMI OBBLIGATORI (LPP) CHE SUGLI AVERI SOVRAOBBLIGATORI.
IL GRADO DI COPERTURA DEL GROUPE MUTUEL PREVIDENZA È DEL 122,1%
MENTRE QUELLO DELLA MUTUELLE VALAISANNE DE PRÉVOYANCE È DEL 120,9%.

Assicurazione Vita

Il fatturato dell'assicurazione Vita ha raggiunto nel 2014 gli 82,5 milioni di franchi, vale a dire un incremento del 5,8% rispetto al 2013. Il Groupe Mutuel Vita GMV SA può inoltre contare su 5'496 nuovi clienti e il suo numero di contratti in gestione era di 35'610 al 31 dicembre 2014. Grazie a un rendimento dei capitali del 10,42% sui suoi investimenti, nel 2014 la performance globale della società presenta una plusvalenza del 9,13%.

CIFRE CHIAVE

	2013	2014
Assicurazione LAMal		
Numero di assicurati AOCMS	1'205'718	1'192'345
Fatturato LAMal (in miliardi di CHF)	3.8	3.9
Fondi propri LAMal (in milioni di CHF)	550	545
Fondi propri LAMal (in % dei premi netti)	14.5%	13.8%
Spese di gestione per assicurato (in CHF)	129	131
Assicurazioni complementari private LCA		
Fatturato (in milioni di CHF)	692	765.9
Numero di contratti	2.96 mln	3.04 mln
Groupe Mutuel Association d'assureurs		
Collaboratori	1'950	1'984



IL NOSTRO ASSICURATO, JAN HOCHSTRASSER

«L'atletica è una scuola di vita»

A 26 ANNI, JAN HOCHSTRASSER È UNO DEI MIGLIORI ATLETI ELVETICI DELLA SUA GENERAZIONE NEI 1'500 E NEGLI 800 METRI. OBIETTIVI 2016: PARTECIPARE ALLA FINALE DEI CAMPIONATI EUROPEI AD AMSTERDAM E QUALIFICARSI ALLE OLIMPIADI DI RIO. INCONTRO CON UN GIOVANE AFFASCINANTE E DETERMINATO, CHE RIESCE A CONCILIARE SPORT E STUDI DI ALTO LIVELLO.

Perché aver scelto la corsa a piedi?

Quando ero piccolo, vincevo quasi tutto nello sprint. Mio padre mi ha consigliato di provare l'atletica e mi è piaciuta subito. Tuttavia, ho cominciato col mezzofondo solo vero i 17-18 anni.

Ha dei modelli, degli idoli?

Quando ho cominciato, era l'epoca di André Bucher, campione del mondo nel 2001. Ci sono sempre stati atleti che mi sono piaciuti o per il loro stile o per il rendimento. Ad esempio: David Rudisha, che ha battuto il record del mondo alle Olimpiadi negli 800 metri o Jordan McNamara, un americano che si è sempre rimesso dai molteplici infortuni, uno dei migliori al mondo.

Come e quanto si allena?

Tra otto e dodici ore a settimana. Alcune volte mi alleno persino due volte al giorno. Il mezzofondo è un misto di velocità e resistenza ed è questo equilibrio a renderlo interessante.

Dove si allena?

Nello stadio di atletica di Wankdorf, accanto allo Stade de Suisse, che ha all'interno varie attrezzature tra cui una pista di 80 metri e una sala per l'allenamento muscolare.

Ha partecipato ai Campionati europei di atletica a Zurigo nel 2014, è stato come un sogno?

Era elettrizzante. Un ambiente ed emozioni straordinari.

E dal punto di vista dei risultati?

Sono arrivato 22° su 33, che corrisponde all'incirca alla mia classifica di partenza sulla lista dei partecipanti. Ho rischiato tutto. Fino a 250 metri dall'arrivo ero in buonissima posizione. Avevo una piccolissima opportunità, se tutto fosse andato bene avrei potuto farcela.

Cos'è mancato?

Non sono riuscito a migliorare la mia performance. Davanti, con il vento, devo essere più robusto e più stabile.

Come concilia sport e studi?

È la mia più grande sfida. Ho traslocato a Berna per essere più vicino a Friburgo. Abito a due passi dallo stadio. Faccio il master in tre anni, il che mi permette di avere meno ore di corso al

giorno rispetto a uno studente che fa il master in due anni.

Quali sono le qualità che fanno la differenza?

È una questione di dettagli. Devo migliorare la mia resistenza e il mio consumo massimale di ossigeno. Gli altri atleti si allenano da molto più tempo e ad altissimo livello. Io ho compiuto il passo troppo tardi; ma credo di possedere ancora molte potenzialità, anche a 26 anni.

Come fa con lo stress? È superstizioso?

Per niente. Voglio dimostrare quello di cui sono capace e mi piace affrontare le grandi sfide. Quando sei sulla linea di partenza, devi cercare di dare il meglio con quello che hai. L'importante è dirsi: ti piace quello che fai, allora vai! Le sfide fanno crescere.

Come l'atletica e il mezzofondo hanno influenzato la sua vita?

È una scuola di vita. Le cose non vanno sempre come ci si aspetta. Per ogni atleta ci sono fasi difficili, ma momenti migliori possono seguire, a condizione che si faccia qualcosa. Si può andare molto lontano se si è disposti a fare sacrifici.

Quali sono i suoi prossimi obiettivi?

Il mio grande obiettivo: le Olimpiadi di Rio nel 2016. Credo sia possibile.

Qualcosa sul suo allenatore?

Louis Heyer, di Bienne, uno dei migliori allenatori della Svizzera, che lavora in modo molto scientifico. Vado molto d'accordo con lui e mi fido cecamente di lui.

Quali sono i suoi hobby, a parte lo sport e gli studi?

Lo sport. Camminare, giocare a calcio, ma anche guardare le partite ad Aarau, Grasshopper o Milano. Mi piace stare con gli amici. Mi piacciono i vestiti alla moda, le belle scarpe, anche se mi capita di rimanere in tuta tutta la giornata. Vestirsi è anch'esso un modo di esprimere la propria personalità.

Che messaggio trasmetterebbe ai nostri assicurati?

La salute è una delle cose più importanti nella vita e possiamo da soli contribuire a salvaguardarla. Fare sport e mangiare in modo sano. Lo posso dire per esperienza: quando sono in forma, la qualità di vita è nettamente migliore.

JAN HOCHSTRASSER

Nato il 23 ottobre 1988 a Douala, in Cameroun, Jan Hochstrasser arriva in Svizzera all'età di cinque anni con la sua famiglia – il padre è svizzero e ha lavorato in Africa nei programmi di aiuto allo sviluppo, la madre è di origine ugandese. Ha effettuato tutta la scolarità ad Argovia, prima di conseguire il diploma in gestione aziendale alla Fachhochschule Nordwestschweiz nel 2014. Studia oggi all'Università di Friburgo (master in gestione aziendale). Membro del club di atletica BTV Aarau dal 2006, le sue discipline preferite sono i 1'500 e gli 800 metri (migliori risultati rispettivamente: 3:39.54 e 1:47.95, tempi che lo rendono lo svizzero più veloce da dodici anni). Il suo palmares include tra l'altro: partecipazione ai Campionati europei di atletica di Zurigo 2014 (1'500m), semifinalista alle Universiadi di Kazan 2013, pluricampione svizzero negli 800 metri e nel relais. I suoi obiettivi 2016: partecipare alla finale dei Campionati europei 2016 ad Amsterdam e qualificarsi alle Olimpiadi 2016 di Rio de Janeiro. Il Groupe Mutuel è sponsor di Jan Hochstrasser e lo appoggia nel suo cammino verso Rio. L'atleta consiglia regolarmente il team del progetto «Fit 4 SwissMove» (vedere pagina 9).



CORSA A PIEDI

Alla scoperta di splendidi percorsi

IL GROUPE MUTUEL E SWISSMOVE VI FANNO SCOPRIRE LUOGHI IN CUI PRATICARE LA CORSA A PIEDI IN MODO OTTIMALE E PIACEVOLE. TROVATE UN NUOVO PERCORSO IN OGNI EDIZIONE DI LOGIN. OGGI, APPUNTAMENTO NEL CANTONE DI FRIBURGO, SULLE RIVE DEL FIUME SAANE.



Difficoltà del percorso: nessuna	Condizione fisica richiesta: accessibile a tutti
Lunghezza: percorso di 10.2 km	Durata: 1 ora
Dislivello: 132+ / 132-	Cantone: FR
Luogo di partenza: Istituto agricolo di Grangeneuve	Luogo di arrivo: Istituto agricolo di Grangeneuve

Descrizione

Il percorso inizia all'Istituto agricolo di Grangeneuve (FR), a monte del fiume Saane. Lungo l'itinerario, costeggiate il fiume che, in questo punto, ha creato profonde gole nella pietra arenaria. Il percorso facile e molto vario è accessibile a tutti.

Iniziate col seguire il fiume Saane lungo la riva sinistra in direzione della Tuffière. Scendete in direzione del fiume, attraverso una piccola foresta in cui potrete ammirare magnifici faggi. Giunti sulle rive stesse del fiume, nel luogo chiamato «Prés d'en Bas», continuate lungo il percorso, se le condizioni lo permettono. In effetti, a volte il livello del fiume sale e il sentiero, sommerso dalle acque, diventa impraticabile. In questo caso,

non avete altra scelta, dovete tornare indietro. Arrivati alla Tuffière, attraversate il ponte e godetevi il magnifico panorama sulle gole del Saane. Continuate l'allenamento nel Bois d'Avau su un sentiero perfettamente praticabile ed effettuate il percorso leggermente sinuoso fino all'Abazia di Hauterive.

Questa magnifica costruzione edificata nel 1138 ospita una comunità di una ventina di monaci. Ancora un piccolo sforzo e arriverete all'Istituto agricolo di Grangeneuve.

Il consiglio di Jan Hochstrasser (trovate l'intervista a pagina 8)

«Ogni terreno da corsa a piedi è diverso, il per-

corso di Grangeneuve nella foresta è particolarmente soffice. Fate quindi attenzione alle radici e ai sassi che possono facilmente farvi inciampare e cadere. Godetevi la natura, dimenticate il tran tran quotidiano e mantenete un ritmo regolare ma non troppo sostenuto. In effetti, il rendimento in questo tipo di terreni è un po' più scarso.»

Presentateci il vostro percorso!

Attribuite un «mi piace» alla nostra pagina SwissMove e scoprite ogni mese un percorso d'allenamento in una regione della Svizzera. Trasmetteteci via e-mail i vostri percorsi all'indirizzo community@groupemutuel.ch.

I più bei percorsi saranno pubblicati e ricompensati alla fine del concorso. Maggiori informazioni su www.facebook.com/SwissMove.

IL GROUPE MUTUEL FA MUOVERE LA SVIZZERA

Il Groupe Mutuel diventa sponsor del nuovo progetto del programma «Svizzera in movimento» creato per incitare giovani e meno giovani a muoversi maggiormente e ad adottare uno stile di vita più sano.

Il Groupe Mutuel si impegna da anni per promuovere l'attività fisica, in quanto rimanere in forma è la migliore delle prevenzioni. È per questo motivo che ha deciso di sostenere il programma nazionale «Svizzera in movimento».

I principali obiettivi del programma «Svizzera in movimento» sono di ridurre la sedentarietà nella popolazione svizzera e di promuovere un'alimentazione più sana. Per completare il progetto esistente «Sfida fra comuni Coop», solitamente organizzato ogni anno a maggio, un nuovo progetto «Coop Andiamo di Svizzera in movimento» sarà ufficialmente lanciato quest'anno, in autunno.

Nell'ambito di questo nuovo progetto è proprio il movimento che conta e non il risultato. Saranno organizzati percorsi destinati alla corsa, al walking e alla bicicletta in tre regioni. I partecipanti potranno scegliere liberamente le distanze da percorrere e i luoghi di partenza.

Maggiori informazioni su:

www.svizzerainmovimento.ch/
www.coopandiamo.ch



Evelyne Burri, domiciliata ad Alterswil (FR), è la grande vincitrice del concorso organizzato nell'ambito delle corse podistiche sponsorizzate dal Groupe Mutuel. Lei che si definisce poco fortunata al gioco, è stata per una volta baciata dalla fortuna.

CONCORSO CORSA A PIEDI 2014

Appassionata di corsa, Evelyne Burri, 42 anni, effettua ogni giorno vari chilometri di corsa e partecipa a svariate corse popolari. È in occasione di una di tali corse che è venuta a trovarci nello stand del Groupe Mutuel e ha partecipato al nostro concorso. È stata particolarmente contenta del premio vinto, che le ha permesso di andare a Londra per partecipare alla famosa maratona che si è svolta lo scorso 26 aprile.

Volete anche voi far parte dei nostri vincitori? Tentate la fortuna e partecipate al concorso 2015; venite a trovarci in uno stand del Groupe Mutuel o andate direttamente sul sito www.groupemutuel.ch/concorso. Vi trovate altresì pubblicata la lista completa dei vincitori del concorso 2014. Quest'anno, in palio, una partecipazione alla maratona di Stoccolma 2016 e una settimana d'allenamento in Italia.



GENOLIER SWISS MEDICAL NETWORK

Genolier, efficienza e qualità al servizio della salute

PRESENTE NELLE TRE REGIONI LINGUISTICHE DEL PAESE, GENOLIER SWISS MEDICAL NETWORK (GSMN) È UN ATTORE DI PRIMO PIANO NEL CAMPO DELLA SANITÀ.

AL CENTRO DELLE PREOCCUPAZIONI DELL'IMPORTANTE RETE DI CLINICHE PRIVATE VI È IL PAZIENTE.

Centro nevralgico del progetto di Genolier Swiss Medical Network (GSMN), la più importante acquisizione d'AEVIS Holding SA, una società attiva nel settore della salute, delle scienze della vita, dei servizi alla persona, dei servizi alberghieri e del lifestyle, è una visione imprenditoriale della medicina e l'idea di investire per una vita migliore («Investing for a better life»), attraverso l'eccellenza medica, servizi alberghieri di qualità e un ambiente piacevole.

È nel 2002 che il fondatore e principale azionario d'AEVIS, Antoine Hubert, acquista la Clinica di Genolier (VD), prima tappa di uno spettacolare sviluppo che porta il gruppo ad acquisire una media di due cliniche l'anno.

Con attualmente sedici cliniche all'attivo – l'ultima acquisita a fine marzo di quest'anno a La Chaux-de-Fonds – e una diciassettesima affiliata, il gruppo annovera circa 2'750 collaboratori di cui 1'250 medici. «Lavoriamo con

medici autorizzati, che hanno i propri pazienti, precisa Nello Castelli, segretario generale di GSMN. Medici che hanno a volte i propri studi medici all'interno delle cliniche e che godono quindi di molteplici vantaggi qualitativi come le tecnologie innovative, le strutture per operare e la qualità del servizio alberghiero.»

Se ogni clinica ha un profilo e competenze specifiche, si ritrovano comunque settori di attività comuni come l'ortopedia, una delle grandi specializzazioni del gruppo, o la chirurgia.

Nove cliniche del gruppo sono catalogate nelle liste ospedaliere e sette sono convenzionate. Nello Castelli ricorda che: «È possibile farsi ospedalizzare in una clinica privata che figura nelle liste ospedaliere anche se non si è sottoscritta un'assicurazione complementare. Le consultazioni e gli interventi ambulatoriali nelle nostre 16 cliniche sono accessibili a tutti i pazienti a prescindere dalla loro copertura assicurativa. L'importante è che il paziente possa avere la scelta del miglior centro medico dal punto di vista della qualità e del prezzo. In ambito ospedaliero è fondamentale una sana concorrenza allo scopo di garantire la qualità e il contenimento dei costi.» GSMN è diventato oggi un attore di primo piano a livello nazionale. Nello Castelli sottolinea: «Dato che il paesaggio ospedaliero continuerà a concentrarsi in futuro, una certa massa critica è indispensabile per uno sviluppo sostenibile. L'obiettivo del gruppo è di raggiungere a medio termine le 20 o 25 cliniche circa in tutte le regioni.» GSMN desidera contribuire all'emulazione del sistema sanitario. «L'efficienza è un criterio che ci guida costantemente, tanto a livello del personale che del materiale, sempre in relazione col principio di qualità e di trasparenza dei prezzi. Nella nostra visione, il paziente è sempre al centro delle preoccupazioni.»

Nello Castelli sottolinea che «uno degli obiettivi di GSMN è che la Svizzera diventi nuovamente una destinazione internazionale per le cure sanitarie, come lo è stata all'inizio del XX secolo con i sanatori. Teniamo in modo particolare all'innovazione e investiamo nella ricerca, nello sviluppo e nelle start-up mediche».

Per quanto concerne la collaborazione con il Groupe Mutuel in materia d'assicurazione perdita di guadagno malattia e d'assicurazione contro gli infortuni, Nello Castelli sottolinea: «Siamo pienamente soddisfatti. Col Groupe Mutuel condividiamo una stessa visione imprenditoriale e una prossimità nel funzionamento, nell'innovazione e nella considerazione che abbiamo per il cliente. La performance e l'economicità sono inoltre dei valori comuni.»

UNA RETE NAZIONALE

GSMN è un gruppo di 16 aziende private e cliniche affiliate, 2'750 collaboratori, 1'250 medici autorizzati, 930 letti, 39'000 interventi chirurgici e 2'600 nascite l'anno. Il gruppo include: il Centre Médical des Eaux-Vives (GE), la Clinica Ars Medica (TI), la Clinica Sant'Anna (TI), la Clinique de Genolier (VD), la Clinique de Montchoisi (VD), la Clinique de Valère (VS), la Clinique Générale (FR), la Clinique Valmont (VD), l'Hôpital de la Providence (NE), Les Hauts de Genolier (VD), la Privatlinik Bethanien (ZH), la Privatlinik Lindberg (ZH), la Privatlinik Obach (SO), la Privatlinik Villa im Park (AG), la Schmerzklinik Basel (BS) e, l'ultima arrivata, la Clinique Montbrillant a La Chaux-de-Fonds (NE); esiste altresì una collaborazione con la Klinik Pyramide am See (ZH).



La Clinique de Genolier, il centro ospedaliero di punta di GSMN, si è attrezzato dell'ultima versione del sistema «O-arm Second Generation». Ad aprile del 2015, i chirurghi hanno effettuato il primo intervento tridimensionale e ridotto del 50% l'irradiazione del paziente.



QUANTO COSTA?

Ablazione della prostata e progressi tecnologici

IL CANCRO DELLA PROSTATA È UNO DEI PIÙ FREQUENTI NEGLI UOMINI. UN'ABLAZIONE TOTALE DELLA PROSTATA A UNO STADIO INIZIALE DELLA MALATTIA PUÒ ARRESTARE LA SUA PROGRESSIONE. TALE INTERVENTO È EFFETTUATO DA UN CHIRURGO, SEMPRE PIÙ SPESSO ASSISTITO DA UN ROBOT. QUANTO COSTA E QUALI SONO GLI EFFETTI?

Se viene diagnosticato un cancro della prostata, questo è curato o tramite chemioterapia o tramite prostatectomia radicale. Quest'ultima consiste nell'ablazione chirurgica totale della prostata e delle vescicole seminali. L'obiettivo di tale intervento è di guarire da un cancro della prostata detto localizzato. In effetti, se dagli esami pre-operatori risulta che non vi è alcun segno di propagazione della malattia al di fuori della prostata, la chirurgia radicale consente di rimuovere tutto il cancro.

La chirurgia robotica

La prostatectomia è spesso associata alla rimozione dei linfonodi pelvici (via linfatica di drenaggio). Tale intervento può essere eseguito tramite chirurgia classica con incisione della parete addominale o tramite laparoscopia (o celioscopia). Contrariamente alla laparoscopia classica realizzata da un medico chirurgo, l'intervento con tecnica robotica consente di operare con una visione tridimensionale (3D) e con alta definizione (HD). Questa tecnica permette di ottenere un ingrandimento visivo maggiore e preciso della zona dell'intervento. Il medico chirurgo è seduto davanti al suo monitor, a pochi metri dal paziente, e utilizza gli strumenti tramite le braccia del robot.

Pareri discordanti tra i medici

In Svizzera, i medici hanno pareri discordanti sull'utilità di eseguire l'ablazione della prostata tramite chirurgia robotica. Alcuni sono totalmente a favore di questo tipo di intervento, altri suggeriscono il ricorso alla chirurgia robotica soltanto per interventi di un certo calibro. Altri, infine, sono più scettici. Negli Stati Uniti, paese in cui la chirurgia robotica è molto diffusa, negli ultimi due anni sono stati registrati circa 3'000 incidenti a seguito dell'utilizzo di robot e sono state sporte molte denunce. Altra problematica: i robot chiamati «Da Vinci» sono fabbricati da un solo produttore americano che detiene quindi il monopolio sul mercato e può definire i prezzi d'acquisto a suo piacimento.

Ripercussione sui costi

Lasciando perdere la questione dell'utilità o meno dei robot a livello medico, occorre piuttosto riflettere su quanto sia economico l'utilizzo dei robot

e soprattutto sulle quantità di robot necessarie pro capite. Nel cantone di Vaud, lo CHUV (Centre Hospitalier et Universitaire Vaudois) e una clinica privata si dividono un robot. A Ginevra, l'HUG (Hôpitaux Universitaires de Genève) ne possiede tre da questa primavera e due cliniche private ne hanno uno ognuna. Ginevra è così la città con la maggiore densità di robot per abitante. È giudizioso?

Paragone dei prezzi

Attualmente, un intervento tramite robot e un intervento tradizionale sono in genere fatturati allo stesso prezzo in base al sistema dei forfait per caso (Swiss DRG) e sono entrambi assunti dall'assicurazione di base se le indicazioni mediche sono conformi al catalogo delle prestazioni. Eppure, l'intervento tramite robot costa all'ospedale più di quanto l'ospedale fattura, soprattutto in caso di scarso utilizzo della macchina, in quanto il robot costa tra i 2 e i 3 milioni di franchi e la sua manutenzione costa circa Fr. 200'000.– l'anno. Le differenze di prezzo illustrate nella tabella in fondo alla pagina sono dovute ai vari prezzi di riferimento (baserate*) che riflettono in genere la competitività di ogni centro ospedaliero rispetto agli altri ospedali svizzeri.

Sì al progresso tecnologico della medicina – ma non a qualunque prezzo

Dato che tutti i costi di un ospedale sono considerati per calcolare il baserate, si teme che un investimento in robot sproporzionato e superiore alle esigenze si ripercuota a medio termine sull'evoluzione del baserate e provochi così un aumento generalizzato dei costi degli interventi. È importante una certa moderazione in tema di investimenti nella tecnologia medica e tenere sempre conto della situazione negli ospedali vicini e in quelli fuori dalle frontiere cantonali. Altrimenti, la spirale dei costi sanitari rischia di accelerarsi ulteriormente e ben oltre la media del 3-4% annuo registrata negli ultimi vent'anni.

* Baserate o prezzo di base: il baserate equivale al prezzo del punto al quale è moltiplicato il cost-weight (costo in funzione della gravità del caso) per ottenere il rimborso delle prestazioni di un caso. La remunerazione di un'ospedalizzazione in un DRG che presenta un cost-weight di 1,0 equivale al baserate. Il baserate è determinato dai partner tariffari (assicuratori e fornitori di prestazioni). Fonte: www.swissdr.org (solo in tedesco)

Prezzo di un'ablazione della prostata in vari ospedali in Svizzera

Cantone	Centro ospedaliero	Baserate* secondo DRG 2015	Costo totale
Ginevra	Hôpitaux Universitaires de Genève (pubblico, universitario)	Fr. 10'400.–	Fr. 8'309.60
Basilea Città	Universitätsspital Basel (pubblico, universitario)	Fr. 10'350.–	Fr. 8'269.65
Vaud	Clinique La Source (privato)	Fr. 9'600.–	Fr. 7'670.40
Berna	Hirslanden Klinik Beau-Site (privato)	Fr. 9'575.–	Fr. 7'650.43
Ticino	Ente Ospedaliero Cantonale (pubblico)	Fr. 9'500.–	Fr. 7'590.50
Zurigo	Stadtspital Triemli (pubblico)	Fr. 9'480.–	Fr. 7'574.52

Fonte: Groupe Mutuel, Acquisto di prestazioni





GLOBAL VIE INTEGRAL

Risparmiate e proteggete la vostra famiglia!

GLOBAL VIE INTEGRAL VI PERMETTE DI PERSEGUIRE UN OBIETTIVO DI RISPARMIO E DI SFRUTTARE PIENAMENTE LE POSSIBILITÀ CHE OFFRE IL SISTEMA FISCALE. GLOBAL VIE INTEGRAL È ANCHE UN'ASSICURAZIONE RISCHIO: IN CASO DI DECESSO O D'INVALIDITÀ, È PREVISTO UN CAPITALE PER FAR FRONTE AGLI IMPEGNI PRESI.

Questo abbinamento di assicurazioni vita vi offre:

La protezione per la vostra famiglia

Global vie integral copre il rischio decesso e garantisce il versamento immediato del capitale assicurato alla vostra famiglia. In caso di decesso a seguito d'infortunio, il capitale attribuito è raddoppiato.

La sicurezza finanziaria in caso d'invalidità

In caso d'invalidità a seguito di una malattia o di un infortunio, il Groupe Mutuel Vita GMV SA vi versa il capitale assicurato, anticipatamente. Potete in questo modo far fronte alla nuova situazione. In caso d'invalidità parziale, il capitale è versato proporzionalmente al grado d'invalidità riconosciuto. Inoltre, in caso d'incapacità al lavoro, il premio è assunto dall'assicuratore.

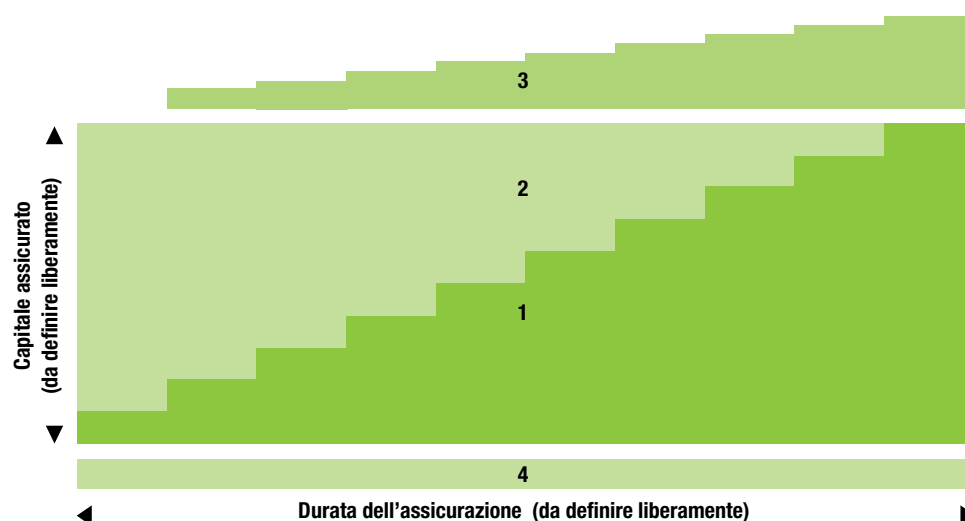
La sicurezza della pensione

Global vie integral è al contempo un'assicurazione risparmio che consente di usufruire di tutte le agevolazioni fiscali del 3° pilastro. Al termine del contratto. Il capitale assicurato è versato insieme a una partecipazione alle eccedenze. Questo esclusivo prodotto può essere sottoscritto dall'età di 15 anni e l'assicurazione può essere finanziata a partire da un premio mensile di Fr. 100.-.

Global vie integral garantisce una protezione ai vostri familiari e vi consente di beneficiare di un'assicurazione risparmio che presenta molteplici agevolazioni fiscali. Con Global vie integral, potete guardare al futuro con fiducia e godervi pienamente la vita. Global vie integral è un'assicurazione davvero inedita in quanto vi offre in un solo prodotto una sicurezza ottimale che si poteva finora ottenere soltanto sottoscrivendo più polizze d'assicurazione.

UN'ASSICURAZIONE VITA UNICA E MOLTEPLICI VANTAGGI

1. Versamento del capitale risparmio garantito, cui si aggiunge, alla scadenza dell'assicurazione, una partecipazione alle eccedenze.
2. Versamento immediato del capitale assicurato, in caso d'invalidità o di decesso prima della scadenza dell'assicurazione.
3. Le eccedenze alle quali l'assicurato partecipa sono accumulate e versate con il capitale, in caso di decesso o al termine dell'assicurazione.
4. Assunzione dei premi d'assicurazione in caso d'incapacità di guadagno.



Per contattarci

Groupe Mutuel Vita GMV SA
Rue des Cèdres 5 – 1920 Martigny
Tel. 0848 803 999
e-mail: vita@groupemutuel.ch

Per saperne di più

www.groupemutuel.ch/it/globalvieintegral

PREVIDENZA PROFESSIONALE AL GROUPE MUTUEL

Obiettivi pienamente raggiunti

IN SVIZZERA, A PARTIRE DA UN CERTO REDDITO ANNUO, OGNI DIPENDENTE PUÒ CONTARE SUL SECONDO PILASTRO PER LA PENSIONE. CON LE SUE DUE FONDAZIONI DI PREVIDENZA, IL GROUPE MUTUEL È ATTIVO IN QUESTO SETTORE DA 30 ANNI.

Per sovvenire alle loro esigenze vitali all'età della pensione, tutte le persone domiciliate in Svizzera sono obbligatoriamente assicurate dall'Assicurazione per la vecchiaia e per i superstiti (AVS), il primo pilastro del sistema previdenziale svizzero. Inoltre, i salariati il cui reddito annuo supera la soglia di Fr. 21'150.- (nel 2015) sono obbligatoriamente assicurati nella previdenza professionale in virtù della legge sulla previdenza professionale (LPP), entrata in vigore nel 1985: questo è il secondo pilastro. I liberi professionisti possono scegliere tra la previdenza professionale e una forma di previdenza libera, come ad esempio un'assicurazione vita.

Dipendenti e datori di lavoro decidono insieme

Per i salariati, l'istituto di previdenza è scelto sulla base di una decisione paritaria presa nell'azienda da un rappresentante del datore di lavoro (se non dal datore di lavoro stesso) e da almeno un rappresentante dei dipendenti. In genere, tali rappresentanti costituiscono la «commissione LPP» dell'azienda e si incontrano per discutere gli elementi essenziali della copertura 2° pilastro dell'azienda.

Nel modello di previdenza proposto dalle fondazioni collettive gestite dal Groupe Mutuel, le commissioni LPP delle aziende designano ognuna due delegati, un rappresentante dei datori di lavoro e un rappresentante dei dipendenti che devono partecipare ogni anno all'assemblea generale dell'istituto di previdenza.

30 anni d'attività LPP al Groupe Mutuel

Nel 1985, nasce una collaborazione inedita per l'epoca tra la Banca Cantonale del Vallese e la cassa malati Mutuelle Valaisanne cui segue la creazione della Mutuelle Valaisanne de Prévoyance. Questa propone alle aziende che lo desiderano di mantenere i capitali del secondo pilastro nel circuito economico del cantone. La sicurezza economica è il motore della sua attività.

Al traguardo del suo 30° anniversario, la Mutuelle Valaisanne de Prévoyance soddisfa pienamente i propri obiettivi iniziali. Con un migliaio di aziende affiliate nel Vallese e circa 10'000 persone assicurate, può contare su una clientela fedele e attiva in vari settori economici come il turismo, l'industria, le attività di servizio e di commercio, senza dimenticare le amministrazioni pubbliche. Tale diversità testimonia la grande capacità di trovare soluzioni su misura, in funzione delle esigenze specifiche di ogni azienda.

Presenza in tutta la Svizzera col Groupe Mutuel**Previdenza**

Nel 1996 si aggiunge una seconda fondazione, il Groupe Mutuel Previdenza, che estende l'attività LPP del Groupe Mutuel in tutte le regioni della Svizzera. Propone i propri servizi alle aziende affiliate e ai loro assicurati nelle tre lingue ufficiali e in inglese.

Il Groupe Mutuel offre in questo modo una gamma completa di assicurazioni di persone per l'azienda: perdita di guadagno in caso di malattia, assicurazione contro gli infortuni LAINF e le soluzioni di cura. Qualunque azienda può usufruire del Know-how e della competenza di professionisti, come le oltre 18'000 aziende che già si affidano al Groupe Mutuel.

TASSO DI REMUNERAZIONE DEGLI AVERI DI VECCHIAIA DEL 5% PER GLI ASSICURATI

Nel 2014, le due fondazioni interamente gestite dal Groupe Mutuel, il Groupe Mutuel Previdenza e la Mutuelle Valaisanne de Prévoyance, hanno raccolto pienamente i frutti del rialzo dei mercati azionari e del ribasso dei tassi d'interesse obbligazionari. Le varie operazioni realizzate durante l'esercizio e una scelta coerente dei settori economici hanno permesso di ottenere un rendimento globale del 6,7% dei fondi in gestione.

Dopo una remunerazione totale degli averi accumulati del 3,25% nel 2014, il Consiglio di fondazione ha nuovamente deciso di distribuire il risultato sotto forma di una maggiorazione dell'interesse del 3,25% che aggiunta al tasso d'interesse minimo dell'1,75% fa salire al 5% la remunerazione totale. Quest'ultima è applicata tanto sugli averi minimi obbligatori (LPP) che sugli averi sovraobbligatori.

Dopo la distribuzione dei risultati, le fondazioni di previdenza mantengono una grande capacità di garantire i loro impegni verso gli assicurati, con un grado di copertura del 120,9% per la Mutuelle Valaisanne de Prévoyance e del 122,1% per il Groupe Mutuel Previdenza GMP, al 31 dicembre 2014.

CIFRE CHIAVE DEL GROUPE MUTUEL PREVIDENZA, ATTIVO DA 20 ANNI

Stato al 31.12.2014	
Tasso d'interesse 2014 senza splitting	3.25%
Tasso d'interesse 2015 senza splitting	5%
Tasso di copertura	122.1%
Obiettivo della riserva per fluttuazioni	11.15%
Tasso tecnico	2.5%
Assicurati attivi nel 2014	11'836
Imprese affiliate 31.12.2014	1'679
Totale contributi 2014	82.7 mln
Patrimonio in gestione	740.4 mln
Totale del bilancio al 31.12.2014	795.9 mln



CASE MANAGEMENT

Agevolare la ripresa dell'attività lavorativa

TRA LE MISURE DI SOSTEGNO NELLA GESTIONE DELLE ASSENZE E DELLA SALUTE IN AZIENDA VI È IL CASE MANAGEMENT, UN PERCORSO DI ASSISTENZA PERSONALIZZATO VOLTO AD AGEVOLARE LA RIPRESA DELL'ATTIVITÀ LAVORATIVA.

Il case management è un modello di intervento creato per sostenere gli assicurati malati o infortunati e propone alle persone interessate un sostegno personalizzato che consente loro di fare il punto della situazione, di valutare le modalità per una ripresa dell'attività lavorativa e, quando possibile, organizzarla.

Considerato che ogni caso è specifico, tale approccio è riservato ai casi complessi che presentano un potenziale di reinserimento professionale.

L'obiettivo del case management è di agevolare la ripresa dell'attività lavorativa del dipendente. Il monitoraggio dei casi avviene quindi secondo una logica di trasparenza e di suddivisione dei compiti, grazie a una stretta collaborazione interistituzionale, interprofessionale e medica. Specialisti del reinserimento professionale (infermieri, psicologi, esperti di risorse umane, mediatori, specialisti delle assicurazioni sociali ecc.), i case manager godono di una solida esperienza nell'assistenza individuale, nella consulenza e nel coaching. Come interviene il case management?

Il case manager inizia col prendere appuntamento col dipendente. Nel corso di questo primo appuntamento volto a fare il punto della situazione, il case manager spiega al dipendente i loro ruoli specifici e si assicura che il dipendente approvi l'approccio. Obiettivi: ottenere una visione globale della situazione, conoscere la percezione che ne ha l'assicurato, identificare le risorse e le motivazioni.

Tappa successiva: il case manager chiede al dipendente la sua autorizzazione, tramite procura, per contattare la sua rete di partner, vale a dire i vari professionisti che gravitano attorno alla persona malata (medici, datore di lavoro, assicurazioni sociali).

Al secondo appuntamento con l'assicurato, le informazioni raccolte sono trasmesse all'assicurato e discusse insieme a lui.

Dopo aver identificato le esigenze e i desideri del dipendente, il case manager gli propone un percorso di assistenza su misura e definisce le misure da attuare. In funzione delle situazioni, il case manager può sostenere il dipendente per mantenere il posto di lavoro in collaborazione con il datore di lavoro, orientarlo verso un'attività professionale adeguata al suo stato di salute oppure coordinare l'intervento delle altre assicurazioni sociali. Per realizzare tali obiettivi, dispone di una vasta gamma di strumenti: adeguamento del posto di lavoro, adeguamento dei compiti da espletare, creazione di un nuovo posto di lavoro ecc.

Accettando questo approccio e collaborando attivamente alla sua realizzazione, il dipendente gode di un prezioso sostegno.

I vantaggi

- Non lasciare il dipendente solo in una situazione complessa
- Agevolare la ripresa dell'attività lavorativa
- Ottimizzare l'assistenza medica
- Coordinare gli interventi delle varie assicurazioni



UN MESTIERE ESIGENTE

Case manager al Groupe Mutuel da cinque anni, Jacques Marchand ha lavorato per vent'anni nel settore sanitario, in particolare in ambito ospedaliero, nella prevenzione e nella riabilitazione. Nella sua attività di case manager, la sua esperienza gli è particolarmente utile. «Il case management richiede una grande capacità di ascolto, di analisi e di sintesi, nonché conoscenze nel settore delle assicurazioni. Siamo confrontati a situazioni molto complesse. Occorre un certo bagaglio umano, tatto, ed essere capace al contempo di mettere in evidenza la posta in gioco. Ogni situazione è unica ed è questo che rende il mestiere interessante. Si incontrano esseri umani molto diversi tra loro».

L'obiettivo è fare in modo che la persona cerchi di trovare da sola i mezzi per andare avanti. Affinché una situazione evolva e abbia un esito positivo, è necessario che tutte le parti in causa diano prova di buona volontà. Occorre altresì sottolineare quanto sia importante la riservatezza dei dati e il rapporto di fiducia che si instaura tra la persona malata o infortunata e il case manager.»

CONCORSO «FIERE 2014»

I vincitori sono stati ricompensati

DURANTE TUTTO IL 2014, IL GROUPE MUTUEL HA ORGANIZZATO MAGNIFICI CONCORSI SUL TEMA DEL VIAGGIO, DESTINATI AI VISITATORI DELLE GRANDI FIERE DELLA SVIZZERA. I SEI PRINCIPALI PREMI SONO STATI RECENTEMENTE CONSEGNATI AI FORTUNATI VINCITORI.



Louis Godel, insieme alla compagna, riceve il premio da parte dei rappresentanti del Groupe Mutuel, Bertrand Yerly, responsabile del centro servizi di Villars-sur-Glâne, e Jean-Philippe Pignat, Marketing.



Arjun Menachery, insieme alla sua famiglia e a Monica Dunand, rappresentante del Dipartimento Marketing del Groupe Mutuel, è lieto di potersi godere le future vacanze da lui vinte.

Le persone che nel 2014 hanno visitato lo stand del Groupe Mutuel hanno potuto partecipare al nostro concorso che permetteva tra l'altro di vincere immediatamente molteplici premi, tra cui zaini, teli e borracce.

Hanno altresì potuto partecipare automaticamente all'estrazione di due buoni viaggio, due crociere, due abbonamenti generali FFS e borse da viaggio.

UN NUOVO CONCORSO È ORGANIZZATO ANCHE NEL 2015. VI ASPETTIAMO NUMEROSI SULLO STAND DEL GROUPE MUTUEL NELLE PRINCIPALI FIERE DELLA SVIZZERA.

I premi dei nostri vari concorsi non sono finanziati con i premi dell'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie.

- Effettuate ad agosto 2014 e a gennaio 2015, le estrazioni dei principali premi hanno designato i seguenti vincitori:**
- **Arjun Menachery di Meggen (LU)**
Un buono viaggio del valore di Fr. 6'000.-
 - **Kavitha Gnanendran di Yverdon-les-Bains (VD)**
Una crociera del valore di Fr. 4'500.-
 - **Dzevaga Helbding di Münsingen (BE)**
Un abbonamento generale FFS del valore di Fr. 3'500.-
 - **Josiane Dubois di Chamoson (VS)**
Un buono viaggio del valore di Fr. 6'000.-
 - **Tim Girardin di Pesieux (NE)**
Una crociera del valore di Fr. 4'500.-
 - **Louis Godel di Domdidier (FR)**
Un abbonamento generale FFS del valore di Fr. 3'500.-

LEGGETE LOGIN E VINCETE MAGNIFICI PREMI!

Concorso Login

Nuovo concorso in questa edizione

Rispondete alle tre domande che trovate nell'insero «LeClub», al centro del giornale, e vincete uno dei regali offerti dai Minion:

- 1° premio: un week-end in famiglia per due adulti e due bambini fino a 14 anni allo Sheraton Davos Hotel Waldhuus, del valore di Fr. 1'200.-.
- 2° al 10° premio: un set di articoli coi personaggi del film Minion, del valore di Fr. 40.-.

E non dimenticate, trovate le risposte alle domande negli articoli e nell'insero di questo numero di Login. Potete partecipare al concorso tramite il tagliando di risposta che trovate nell'insero «LeClub» o sul sito www.groupemutuel.ch/concorso.

Congratulazioni ai vincitori del precedente concorso (Login aprile 2015)

Sorteggiati tra numerosi partecipanti, sei vincitori si aggiudicano uno dei regali messi in palio da KED Helmsysteme:

- 1° premio: un casco Mountainbike Trilon del valore di Fr. 169.-: Michael Samuelian, Montreux (VD).
- 2° al 3° premio: un casco K-STAR Spiri del valore di Fr. 149.-: Klaudia Kontor Hofinger, Les Hauts-Geneveys (NE) – Simona Gomesova Liznarova, Termine (TI).
- 4° al 6° premio: un casco City-Bikes Spiri del valore di Fr. 129.-: Guillermo Fritschi, Vernier (GE) – Karin Suter, Jona (SG) – Franziska Mellenberger, Hettiswil (BE).








H-BONUS

L'assicurazione complementare d'ospedalizzazione che si adegua alle vostre esigenze e al vostro budget

LANCIATA NEL 2014, L'ASSICURAZIONE H-BONUS ARRICCHISCE LA GAMMA DI PRODOTTI COMPLEMENTARI IN CASO D'OSPEDALIZZAZIONE DEL GROUPE MUTUEL. QUESTA ASSICURAZIONE SI CONTRADDISTINGUE DAI PRODOTTI CLASSICI PER LA SUA FLESSIBILITÀ, IN QUANTO VI CONSENTE DI SCEGLIERE LIBERAMENTE, NEL MOMENTO DELL'OSPEDALIZZAZIONE, IL REPARTO IN CUI DESIDERATE FARVI CURARE.

Se dovete subire un lieve intervento, una degenza in clinica privata non è probabilmente necessaria. Per questo piccolo intervento potete quindi scegliere il reparto ospedaliero comune. Al contrario, in caso di intervento delicato, che richiede maggiori cure di lunga durata, desiderate certamente poter beneficiare del comfort di una camera privata, come pure della libera scelta dello specialista. Con l'assicurazione H-Bonus, scegliete voi stessi, prima dell'ammissione in ospedale, il centro ospedaliero e il comfort del reparto in cui farvi curare. Inoltre, se optate per il reparto semiprivato o privato, scegliete altresì liberamente il medico che si occuperà di voi.

In caso d'ospedalizzazione nel reparto semiprivato o privato, inoltre, dovete pagare un contributo giornaliero, modico rispetto alle offerte dei concorrenti.

Reparto comune 	nessuna partecipazione a carico dell'assicurato
Reparto semiprivato 	partecipazione dell'assicurato: Fr. 100.-/giorno, max. 20 giorni/anno civile
Reparto privato 	partecipazione dell'assicurato: Fr. 200.-/giorno, max. 20 giorni/anno civile

Premi/sistema di bonus

L'assicurazione H-Bonus vi consente di accedere alle migliori cure mediche e vi garantisce un premio conveniente.

INOLTRE, SE NON USUFRUITE DI PRESTAZIONI NEL REPARTO SEMIPRIVATO O PRIVATO, BENEFICIATE DI UN BONUS DEL 20% SUL PREMIO D'ASSICURAZIONE.

Tale bonus è applicato anche quando sottoscrivete l'assicurazione.

I vantaggi H-Bonus

- Copertura d'assicurazione ospedaliera completa in caso di malattia, d'infortunio e di maternità
- Scelta del reparto prima di ogni ospedalizzazione
- Comfort di una camera singola o a due letti
- Libera scelta del medico, nel reparto privato o semiprivato
- Libera scelta del centro ospedaliero
- Sconto del 20% sul premio grazie a un sistema di bonus

È possibile sottoscrivere l'assicurazione H-Bonus fino all'età di 60 anni.

ESEMPIO

Sandra* si è fatta operare di varici all'età di 42 anni. Dato che l'ospedalizzazione era di soli due giorni e l'intervento non presentava complicazioni, ha scelto di farsi operare nel reparto comune, senza costi a carico suo, salvo la partecipazione legale ai costi dell'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie (LAMal).

Due anni dopo, Sandra è vittima di tumore maligno della sfera ORL. Particolarmente debilitata dalle sedute di chemioterapia, decide di usufruire del comfort di una camera semiprivata per la sua degenza di riabilitazione che è durata 38 giorni. Il costo totale dell'intervento nel reparto semiprivato è stato di Fr. 51'145.-. La partecipazione ai costi di Sandra è stata di soli Fr. 3'000.- (Fr. 100.- x 30 giorni).

*Nome fittizio

Interessati? Richiedete una consulenza o un'offerta
Groupe Mutuel – Rue des Cèdres 5 – 1920 Martigny

Per saperne di più
Tel. 0800 808 848 – e-mail: offerte@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch/it/HBonus