

märklin

**Ritratto dei clienti**

Produttore di giocattoli ambito: Märklin

**Gestione aziendale della salute (GAS)**

Cambiamento è sinonimo di opportunità per le aziende

**Mediazione commerciale invece che tribunale**

La nostra prestazione aggiuntiva in caso di controversie

Visana business News

Rivista per i clienti aziendali 3/2019

  
**visana**  
Tutt'intorno a voi.

## SOMMARIO

I modellini ferroviari  
scatenano emozioni 3

GAS: la sfida dei  
cambiamenti 6

Luci puntate su un  
collaboratore Visana 8

Swissdec e dichiarazione  
salariale elettronica 10

Mediazione commerciale  
per aziende 11

Aumento del contributo  
di ripartizione  
Concorso 12

## EDITORIALE



### CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

oltre tre quarti dell'anno sono già passati alla storia. Come da tradizione, in autunno ci troviamo nell'importante e intensa fase di vendita. Pertanto, mi fa molto piacere che Visana è posizionata molto bene sia nel settore Clienti privati sia in quello Clienti aziendali e che potremo offrire premi interessanti e concorrenziali anche per il prossimo anno. Siamo, quindi, molto ottimisti e motivati per lo scatto finale e possiamo affrontarlo senza troppe tensioni.

Durante il nostro Scambio d'idee di fine giornata, il forum gratuito per la Gestione aziendale della salute (GAS), il prossimo novembre discuteremo un argomento di grande attualità: «Autogestione e cambiamenti». Ai quattro eventi di Winterthur, Basilea, Berna e Losanna al centro dell'attenzione ci sarà la domanda fondamentale: «Cosa fare per lasciarsi alle spalle le vecchie abitudini che non fanno più parte della propria vita e passare al nuovo?» Una domanda che sicuramente ci mette alla prova di tanto in tanto, sia nel privato che nella vita lavorativa. Pertanto, non esitate e assicuratevi i vostri posti. Numero di biglietti limitato! Per saperne di più vi invitiamo a leggere a pagina 7.

Ora vi auguro buona lettura delle «Visana Business News», una fine dell'anno ricca di soddisfazioni e un inverno privo di infortuni. A nome del Gruppo Visana, vi ringrazio per la vostra fedeltà e la buona collaborazione e spero di potervi annoverare tra i nostri stimati clienti anche l'anno prossimo.

Patrizio Bühlmann

Membro della Direzione, responsabile settore Clienti aziendali



#### Nota editoriale

«Visana business News» è una pubblicazione di Visana Services SA rivolta ai suoi clienti aziendali. • Redazione: Stephan Fischer, Karin Roggli • Indirizzo: Visana business News, Weltpoststrasse 19, 3000 Berna 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch) • Grafica: Natalie Fomasi, Elgg • Frontespizio: Mauro Mellone • Stampa: Appenzeller Druckerei • Internet: [www.visana.ch/business](http://www.visana.ch/business) [www.facebook.com/visana.assicurazione](http://www.facebook.com/visana.assicurazione)



**Seguiteci su Facebook!**

[www.facebook.com/visana.assicurazione](http://www.facebook.com/visana.assicurazione)



Produttore di giocattoli Märklin

IL FERROMODELLISMO REGALA

GRANDI

EMOZIONI

***Natale è alle porte e con i primi fiocchi di neve per i costruttori di giocattoli arriva l'alta stagione. Anche per Märklin, il leader del mercato dei modellini ferroviari. Nonostante la forte concorrenza del mercato dell'intrattenimento e dei giocattoli, il «Cocodrillo» e altri modellini ferroviari continuano a entusiasmare grandi e piccini, collezionisti, feramatori e bricoleur.***

Testo: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone

Un modellino ferroviario per il pargolo, sotto l'albero di Natale, impacchettato nella carta da regalo: «Che stereotipo dei tempi che furono, molto impolverato», penserà immediatamente qualcuno fra sé e sé... Per René Treier, direttore della ditta Märklin-Vertriebs AG, non c'è nulla di più sbagliato. «Le persone che regalano un modellino ferroviario, soprattutto a Natale, sono davvero tante, molte di più di quello che si possa pensare», spiega Treier. Certo, non così come 20-30 anni fa, però il calo sarebbe essenzialmente dovuto all'offerta di gran lunga maggiore rispetto al passato e riguarderebbe praticamente tutti i produttori di giocattoli di stampo classico.

#### Un marchio noto

Märklin a dire il vero non ha alcun motivo di lamentarsi, anzi. «In Svizzera siamo cresciuti continuamente nell'ultimo decennio», spiega René Treier. Benché non si possa parlare di mercato in espansione, le cifre di vendita del leader del mercato svizzero sono a livelli molto alti. E questo non solo sotto Natale,

perché per molti il ferromodellismo è un hobby da coltivare tutto l'anno. L'azienda deve parte del suo successo anche all'elevato grado di notorietà del marchio Märklin, che quasi tutti conoscono e molti associano a momenti piacevoli della propria infanzia. «Inoltre, spesso la gente pensa che siamo un costruttore svizzero», spiega il direttore, che – come c'era da aspettarsi – da bambino aveva un modellino ferroviario della Märklin.

Märklin in realtà è un'azienda tedesca la cui sede centrale è a Göppingen, sin dalla sua fondazione 160 anni fa. Tuttavia, il mercato svizzero ha un ruolo fondamentale nella strategia aziendale; anzi, è proprio la Svizzera a dettare il ritmo. Non meraviglia, dunque, che la vendita e il marketing per parte del mercato europeo vengano gestiti direttamente dalla Svizzera: «Le società ferroviarie svizzere sono idoltrate in tutto il mondo: sono puntuali, pulite e funzionano estremamente bene, anche se noi qui non abbiamo sempre questa impressione», aggiunge René Treier con un sorriso sotto i baffi. «La Svizzera ha tantissimi

me tratte di montagna molto suggestive che vengono riprodotte dai feramatori di tutto il mondo. È per questo motivo che le locomotive elvetiche sono molto ambite su scala internazionale.»

### La più esportata di tutte

Per fare un esempio, uno dei modellini svizzeri più gettonati è la locomotiva FFS «Ce 6/8», il famosissimo «Cocodrillo», che nel 2019 festeggia il centenario. «Per questa occasione a inizio anno abbiamo lanciato una serie speciale del «Cocodrillo» con rivestimento in oro da 24 carati», spiega René Treier. Questa edizione speciale, limitata a 3500 pezzi e con prezzo consigliato di 999 euro, ha registrato il tutto esaurito in brevissimo tempo e poco dopo i collezionisti hanno iniziato a sborsare varie

#### **Scartamento: tutto dipende dalla grandezza**

**Che scartamento scegliere? Nel caso voleste acquistare un modellino ferroviario, dovrete iniziare scegliendo la grandezza che fa al caso vostro: meglio lo scartamento classico H0 (scala 1:87) o lo scartamento reale, ossia lo scartamento 1 un po' più grande (1:32)? Se a casa invece non avete tanto spazio, consigliamo Minitrix (scartamento N, 1:160; Minitrix dal 1997 appartiene a Märklin) o Märklin Mini-Club (scartamento Z, 1:220). Oppure avete un giardino bello grande? In questo caso la scelta migliore sono i treni da giardino LGB con scartamento G (1:22,5; LGB rilevata da Märklin nel 2007), anche perché questi trenini sono resistenti alle intemperie.**

migliaia di franchi per aggiudicarsene un esemplare su Ebay. Determinati modellini ferroviari possono quasi essere considerati dei beni d'investimento in ragione del loro valore, della loro longevità e della serie limitata.

Oltre ai collezionisti piuttosto facoltosi, ai feramatori, agli appassionati di tecnica, ai modellisti e agli appassionati del bricolage, i bambini e gli adolescenti rappresentano tradizionalmente un gruppo target estremamente importante per Märklin. «Cerchiamo di far prendere confidenza ai bambini con i modellini ferroviari il prima possibile, in modo da suscitare in loro l'interesse per questo hobby. E questo hobby nel migliore dei casi rimane per tutta la vita.» Märklin offre starter kit svizzeri, con modellini a batteria molto economici e destinati ai bambini già a partire dai tre anni, per far nascere nei piccini la passione del modellismo. «Nella pubertà gli adolescenti di solito perdono l'interesse per il ferromodellismo, e iniziano a interessarsi per il sesso opposto», precisa con un sorriso René Treier. Però il più delle volte questo interesse sboccia di nuovo, più in là con gli anni, quando crescono e hanno anche loro dei figli. E così molto probabilmente anche in futuro a Natale ci saranno ancora tanti set di modellini ferroviari sotto l'albero di Natale.

### Occhi che luccicano

René Treier è alla Märklin da oltre 15 anni ed è tutt'ora affascinato del suo lavoro. «È un settore molto emozionale, me ne accorgo a ogni fiera del giocattolo quando la gente viene al nostro stand quasi con le lacrime agli occhi per la gioia», spiega. Come ci racconta il direttore, è semplicemente fantastico vedere l'entusiasmo con cui i bambini ammirano i plastici ferroviari esposti sul posto, a volte per ore e ore. E non solo i bambini ...





«In Svizzera siamo cresciuti continuamente nell'ultimo decennio», spiega René Treier, direttore di Märklin-Vertriebs AG.

Molto entusiasmante è anche il processo di produzione dei modelli. Una locomotiva, ad esempio, è una costruzione di alta precisione, composta da oltre 300 componenti di metallo. Per una nuova locomotiva a vapore, i costi per lo sviluppo e lo stampaggio possono anche raggiungere il milione di franchi. Anche per questo motivo è importante che un nuovo modello soddisfi i gusti della clientela. Per poter essere costantemente al passo con i tempi, Märklin incontra regolarmente rappresentanti delle società ferroviarie, rivenditori specializzati e clienti. Se in Svizzera le ferrovie festeggiano un anniversario, Märklin prende volentieri parte all'evento con uno stand sul posto. «Questa collaborazione è molto importante per noi, perché ci dà le idee per dei nuovi modelli. Molti dei nostri clienti lavorano nelle ferrovie e ci forniscono feedback preziosi», aggiunge.

### Digitalizzazione come opportunità di crescita

Märklin ha tutte le carte in regola per un futuro roseo davanti a sé, è convinto René Treier. Cosa tutt'altro che scontata, perché soltanto una decina di anni fa Märklin stava vivendo un momento difficile. Il punto più profondo di tutta la storia dell'azienda – non dovuto all'andamento scarso delle vendite – è però stato superato da un bel po'.

Secondo René Treier, l'azienda ha ancora potenziale di crescita, soprattutto nel digitale. Le persone che per l'ultima volta hanno visto un regolatore per il modellismo ferroviario 20 anni fa, probabilmente rimarrebbero sorprese nel vedere le innumerevoli possibilità che offrono le centraline e gli attuali modelli della Märklin. «Le locomotive di oggi hanno oltre 32 funzioni digitali. Dal rumore fino all'illuminazione, passando per il vapore che esce dalla locomotiva: i modellini hanno una miriade di funzioni, tutte attivabili e comandabili singolarmente. Inoltre, con le centraline digitali è anche possibile programmare gli spostamenti e le velocità di transito di ogni singolo treno sull'impianto», spiega l'esperto. Chi ha il debole per gli hobby tecnicamente impegnativi, ma al tempo stesso creativi, con il modellismo ferroviario troverà davvero pane per i propri denti.

### **Märklin-Vertriebs AG**

*Quest'anno l'azienda produttrice di giocattoli Märklin festeggia il suo 160° anniversario. Fondata nell'anno 1859 a Göppingen (Germania), ha iniziato producendo cucine per bambole. I primi modellini ferroviari vennero presentati nel 1891. Fino al 2006 di proprietà della famiglia Märklin, oggi Märklin appartiene al gruppo imprenditoriale tedesco Simba-Dickie. Märklin produce in Germania e Ungheria. L'affiliata svizzera Märklin-Vertriebs AG, con sede a Oberentfelden (Argovia), ha dodici collaboratori (sette in Svizzera, cinque all'estero). Märklin-Vertriebs AG gestisce la vendita e il marketing per vari mercati europei (Svizzera, Italia, Francia, Austria, Principato del Liechtenstein e Andorra), anche se il mercato svizzero ha un ruolo predominante. Oltre a ciò, distribuisce ulteriori marche di giocattoli, ad esempio Schuco e Carson. A livello mondiale, Märklin genera un giro d'affari di circa 100 milioni di franchi.*

[www.maerklin.ch](http://www.maerklin.ch), [www.instagram.com/maerklin](https://www.instagram.com/maerklin),  
[www.facebook.com/maerklin](https://www.facebook.com/maerklin)

**märklin**

Gestione aziendale della salute

# LA SFIDA DEI CAMBIAMENTI

***«L'uomo è un animale abitudinario»: lo sentiamo dire molto spesso ed è una sacra verità. Il 90 per cento della nostra vita quotidiana è segnato dalle abitudini. Il cervello è il nostro maggior «divoratore di energie». I processi di routine, invece, aiutano a risparmiare energie e sprigionano le risorse per i compiti che richiedono tutta la nostra attenzione.***

Testo: Patrik Bolliger | Foto: Mauro Mellone

Il meccanismo appena descritto è importante poiché ci aiuta ad affrontare la quotidianità. Al tempo stesso è necessario che continuiamo sempre più a confrontarci con i cambiamenti. La capacità di adattamento a nuove condizioni ambientali è uno dei fattori di successo critici dei sistemi e degli esseri viventi.

## **Costretti al cambiamento**

Prendiamo come esempio la storia dell'evoluzione dell'uomo. Oggi gli scienziati ritengono che circa 10 milioni di anni fa la grande fossa tettonica dell'Africa orientale abbia prodotto un cambiamento radicale dell'ambiente: la foresta pluviale si è diradata, il paesaggio della Savana ha eliminato gli alberi e gli esseri umani sono stati costretti ad adeguarsi al nuovo habitat.

L'evoluzione dell'andatura eretta è stato il vantaggio decisivo per individuare precocemente i nemici. Si è delineata una prospettiva del tutto nuova dell'ambiente. Questo adattamento ha posto le basi per l'uso delle mani come strumento ed è considerato una pietra miliare nel cammino dell'evoluzione dell'uomo moderno.

## **La sfida dei cambiamenti**

Nel XXI secolo, la volontà di cambiamento è più che mai una delle competenze chiave della società umana. I cambiamenti viaggiano a sempre maggiore velocità in tutti gli ambiti della vita. Questa è per noi una sfida, perché c'è sempre meno tempo per sviluppare processi di routine che ci alleggeriscono la mente. Tutti ne conosciamo gli effetti che si manifestano nella sempre crescente risposta allo stress della popolazione. Questo meccanismo nuoce alla nostra salute. Ma siamo davvero privi di difese in balia di questa tendenza?

### Prendiamo le redini in mano!

Quando ci troviamo di fronte ai cambiamenti, spesso è difficile abbandonare la strada vecchia e collaudata per adattarsi alle nuove circostanze. Attivarsi in prima persona e contribuire a plasmare i cambiamenti alimenta il nostro locus of control (luogo di controllo) e riduce la nostra reazione allo stress. Abbiamo le seguenti possibilità.

- **Assumerci le nostre responsabilità:** avere un approccio attivo al cambiamento invece di lasciare che le cose accadano.
- **Assumere un atteggiamento positivo verso i cambiamenti:** i cambiamenti sono opportunità e aprono nuove porte. Molto spesso le nuove possibilità nascono da una crisi.
- **Prendere decisioni chiare:** dire sì al cambiamento e avere il coraggio di lasciarsi tutto il vecchio alle spalle.
- **Affrontare le proprie paure:** riflettere su quale parte del cambiamento scatena la paura e ci impedisce di affrontare nuove sfide. Scrivere le risposte e riformulare le frasi negative con frasi positive.

Molte aziende hanno riconosciuto di trarre beneficio nel definire le condizioni generali per affrontare il cambiamento. L'innovazione è un processo di cambiamento volontario e mirato verso qualcosa di nuovo e per molte aziende è un fattore decisivo per il successo a lungo termine. È quindi vantaggioso incoraggiare la volontà di cambiamento dei collaboratori e ridurre lo stress in modo mirato.

I fattori che rafforzano la volontà di cambiamento del personale sono stati studiati a fondo (Sonntag e Michel, 2009). Questi sono in particolare:

- avere fiducia nella dirigenza;
- coinvolgere i collaboratori attivamente nel processo e renderli partecipi;
- mostrare ragionevolezza e comunicare con trasparenza;
- maggior margine di azione previsto con il cambiamento;
- possibilità potenziali di sviluppo e carriera.

### Opportunità per le aziende

I processi di cambiamento in ambito aziendale dovrebbero essere realizzati in modo da promuovere il più possibile la salute. Questo riduce i conflitti, rigenera il potenziale mentale dei collaboratori e riduce i costi di progetto. Le aziende si sono rese conto che quando si stanno per affrontare cambiamenti imminenti vale la pena tener conto di questi fattori. Per questo motivo coinvolgono sempre più spesso nei processi di cambiamento un manager della salute aziendale. Dal cambiamento le aziende sperano di ottenere un vantaggio competitivo, come accadde 10 milioni di anni fa. A proposito. Che cosa è successo in realtà a quei tempi a coloro che non hanno colto al volo la nuova prospettiva e sono rimasti su quattro gambe?

#### *Invito allo Scambio d'idee di fine giornata «Autogestione e cambiamenti»*

*Il nostro Scambio d'idee di fine giornata offre gli input su temi attuali nell'ambito della Gestione aziendale della salute e favorisce lo scambio di idee con specialisti e rappresentanti di altre aziende. Trascorrerete una serata divertente e interattiva sul tema «Autogestione e cambiamenti» con le nostre ospiti di quest'anno, le relatrici Nicola Fritze (Winterthur, Basilea, Berna) e Marie-Jo Valente (Losanna). Lo Scambio d'idee di fine giornata è aperto anche alle persone che non sono clienti di Visana e la partecipazione è gratuita. Per maggiori informazioni e per l'iscrizione online potete consultare [www.visana.ch/forumfindejournee](http://www.visana.ch/forumfindejournee).*

*Contiamo sulla vostra partecipazione!*

*12 novembre 2019 al Gate 27 di Winterthur,  
dalle 16:00 alle 19:00*

*13 novembre 2019 alla Halle 7 di Basilea,  
dalle 16:00 alle 19:00*

*19 novembre 2019 al Casinò di Berna,  
dalle 16:00 alle 19:00*

*20 novembre 2019 presso la Scuola alberghiera di Losanna,  
dalle 16:00 alle 19:00*





*Luci puntate su un collaboratore Visana*

«VOGLIO AVERE

**CLIENTI**

SODDISFATTI»

*Frank Staub ci tiene molto ai propri clienti. Crescita sostenibile, rapporti duraturi con la clientela e servizi di qualità: questi i capisaldi di Staub, consulente aziendale costantemente al fianco dei suoi clienti – giorno e notte.*

**Testo: Melanie von Arx | Foto: Remo Buess**

Davanti all'agenzia Visana di Soletta c'è parcheggiata una motocicletta lucidata a specchio. Come spesso, d'altronde. Sì, perché Frank Staub, consulente aziendale, con il bel tempo spesso e volentieri inforca la sua due ruote per raggiungere dal Lago di Bienna il suo posto di lavoro nella cittadina barocca. «La cosa che mi piace particolarmente dell'andare in moto è che la via è l'obiettivo», spiega Frank Staub. Proprio questo gli piace anche del suo lavoro. Da oltre 30 anni lavora nel settore assicurativo e sa esattamente cosa apprezzano i suoi clienti.

#### **Passo coraggioso**

Poco prima del suo 60° compleanno, Frank Staub ha osato un cambiamento professionale – non senza una grande dose di coraggio: ha infatti deciso di cedere la sua funzione dirigenziale e di assumere l'incarico di consulente aziendale nel ramo Clienti aziendali di Visana. La sua regione di competenza abbraccia i Cantoni Basilea-Campagna, Basilea-Città e, con l'Emmental e l'Alta Argovia, anche alcune zone del Canton Berna. Anche se il pensionamento è dietro l'angolo, è sempre motivato

come se fosse il primo giorno. «Mi piacerebbe ampliare e sviluppare ulteriormente gli affari nella mia zona», spiega Frank Staub quando gli si chiede dei suoi obiettivi professionali. «Per me è importante fare un buon lavoro, oltre che un lavoro sostenibile e proficuo sia per Visana che per i clienti.»

### Rapporti a lungo termine

In veste di consulente aziendale funge da «collante» fra Visana e, da un lato, i broker e, dall'altro, i clienti diretti. Il motto «Sì, io sono il responsabile!» Frank Staub lo vive alla lettera, per il bene dei clienti. «Crescita sostenibile, cura dei rapporti con i clienti e un servizio qualitativamente al top sono lapalissiani per me; dopo così tanti anni di attività nel terziario, vivo questi valori sulla mia propria pelle», racconta con convinzione il consulente aziendale.

Che Frank Staub ami il contatto con le persone lo si capisce di prim'acchito. Egli investe tante energie nell'instaurare e curare relazioni durature con i clienti: «Il contatto personale è molto importante per me, viene al primo posto.» Cosa apprezzata non solo dai clienti, ma anche da egli stesso. «Con lo scambio personale si ottiene molto di più: non solo ispira fiducia, ma aiuta anche a capirsi a vicenda», sottolinea Frank Staub.

### Spesso fuori sede

Non meraviglia che Frank Staub non sia tutto il giorno in ufficio. Il contatto diretto con clienti e broker è anche il motivo per cui spesso viaggia in lungo e in largo la sua zona di competenza, ad esempio per i colloqui con i clienti. Inoltre, va volentieri alle fiere commerciali, dove il settore Clienti privati di Visana ogni tanto è presente con uno stand: «Il più delle volte gli espositori sono piccole aziende, quindi i miei potenziali clienti – è molto interessante», spiega Frank Staub.

C'è un altro fattore al quale Frank Staub dà molta importanza: il successo personale. Egli stima molto poter organizzare liberamente la sua giornata ed essere, quindi, responsabile delle modalità con cui raggiunge i suoi obiettivi. «Sono una persona che ama la libertà», conclude il consulente aziendale. Libertà che calza a pennello con la sua grande passione: la motocicletta.



### *Sempre a tutto gas*

**Frank Staub (60) lavora da Visana da agosto 2018. Prima di approdare nella nostra azienda, per oltre 30 anni ha maturato esperienza nel settore assicurativo con vari impieghi nell'ambito vendita/distribuzione – in parte anche con funzioni dirigenziali. Durante il tempo libero gli piace andare veloce: in sella alla moto, con il rampichino e anche sugli sci. Fra i suoi hobby anche l'arco istintivo («Sono addirittura stato socio fondatore di un club»). Frank Staub ha due figlie adulte e abita a Ipsach, sul Lago di Bienne.**



*Digitalizzazione nella dichiarazione salariale*

**NOVITÀ: TRASMETTERE IN MODO SEMPLICE  
E SICURO LE SOMME SALARIALI A VISANA**

***I premi per le assicurazioni d'indennità giornaliera per malattia e contro gli infortuni si basano sulla somma salariale dell'azienda. Pertanto, occorre dichiararla ogni anno. Per fare ciò ci sono due processi automatizzati. I riscontri da parte delle aziende sono positivi.***

Testo: Benjamin Stupan | Foto: Alfonso Smith

Michael Aebi dell'azienda Kambly SA di Trubschachen è letteralmente entusiasta quando si parla di Standard salari CH di Swissdec: «Le somme salariali si possono trasmettere con un solo clic, non potrebbe essere più facile!» Anche Stefano Zoratti di Basler Trading AG è della stessa opinione: «Da oltre un decennio apprezziamo i vantaggi di Standard salari CH di Swissdec. L'elaborazione avviene molto più velocemente e in modo affidabile, poiché non occorre più compilare dei moduli a mano. In questo modo, sono minori anche le fonti di errori e i conteggi degli assicuratori ci vengono rinviati molto velocemente per l'ulteriore elaborazione.»

#### **La digitalizzazione è il futuro**

Le piccole imprese di regola non dispongono di un software di contabilità certificato da Swissdec. Finora l'unica possibilità era compilare le dichiarazioni di salario a mano. Ormai ciò appartiene al passato. La dichiarazione salariale elettronica di Visana a partire da fine anno chiude questa lacuna. Si tratta di un semplice modulo elettronico in cui si registrano i dati che poi vengono inviati a Visana in modo crittografato.

Sempre più clienti apprezzano questo metodo di trasmissione automatico e digitale, poiché permette un'ulteriore elaborazione dei dati sicura e veloce.

#### ***Swissdec e dichiarazione salariale elettronica***

***Standard salari CH di Swissdec (ELM) è uno scambio elettronico completo di dati finanziari tra due domini. Usare un programma salariale certificato da Swissdec ne è la premessa. [www.swissdec.ch](http://www.swissdec.ch)***

***La dichiarazione salariale elettronica di Visana è adatta soprattutto per la trasmissione di dati salariali per l'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia e contro gli infortuni. I dati vengono registrati in un modulo elettronico e, quindi, trasmessi in modo sicuro a Visana. Per fare ciò non è necessaria una complessa infrastruttura informatica, bensì basta un PC con accesso a Internet. [www.visana.ch/business](http://www.visana.ch/business)***

Mediazione commerciale per aziende

ASSISTENZA

**COMPLETA** IN CASO DI  
CONTROVERSIE

**Le controversie con clienti, fornitori o concorrenti possono essere salate se finiscono in tribunale. Ma questo non significa che tutte le liti debbano per forza finire davanti a un giudice. Spesso, infatti, la mediazione può aiutare le parti, se quest'ultime intendono in linea di massima salvaguardare la relazione d'affari. Visana vi fornisce questa prestazione complementare.**

Testo: Thomas Fuhrmann | Foto: Alfonso Smith

La mediazione è un procedimento consolidato di risoluzione extragiudiziale dei conflitti nel quale un terzo imparziale – il mediatore – assiste le parti nella ricerca di una soluzione di comune accordo. Nel corso di trattative confidenziali, le parti decidono autonomamente su quali punti accordarsi e sui rapporti futuri. I costi della mediazione concordata dalle parti oppure disposta dal tribunale sono coperti dalle prestazioni di Visana.

#### Proposta unica nel suo genere

La mediazione commerciale di Visana in combinazione con un'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia è unica nel suo genere nel panorama assicurativo svizzero. Essa copre i costi per un mediatore riconosciuto dalla Federazione svizzera delle associazioni di mediazione ([www.swiss-mediators.org](http://www.swiss-mediators.org)). La somma assicurata per ciascuno caso è di massimo 50 000 franchi ed è valevole sia in Svizzera che nei Paesi dell'UE e dello Spazio economico europeo (SEE). Il soggetto giuridico è Protekta.

#### Vantaggi di una mediazione

- Completa libertà decisionale delle parti nella ricerca di una soluzione
- I rapporti tra le parti non sono compromessi
- Processo veloce, economico e adatto alle singole esigenze
- Oltre alle questioni legali viene eventualmente tenuto conto anche di altri aspetti
- La confidenzialità è garantita; nessun danno all'immagine dovuto a pubblicazioni
- Il mediatore può essere scelto liberamente

#### I nostri prodotti e i nostri servizi in sintesi

##### Assicurazione d'indennità giornaliera in caso di malattia

- Protezione del diritto del contratto di lavoro
- Mediazione commerciale
- Assicurazione maternità
- Vacanza Business

##### Assicurazione contro gli infortuni secondo la LAINF

- Assicurazione per convenzione

##### Assicurazione contro gli infortuni secondo la LCA

- Assicurazione complementare LAINF
- Assicurazione collettiva contro gli infortuni per persone non assicurate obbligatoriamente contro gli infortuni
- Assicurazione contro gli infortuni per visitatori
- Assicurazione contro gli infortuni per scolari

##### CyberEdge 3.0

##### Assicurazione collettiva dei costi di guarigione

##### Gestione aziendale della salute

- Consulenza
- Seminari
- Eventi

##### Applicazioni

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Standard salari CH di Swissdec
- Dichiarazione salariale elettronica (nuovo: dalla fine del 2019)

Potete trovare ulteriori informazioni sui nostri prodotti e sui nostri servizi sul sito [www.visana.ch/business](http://www.visana.ch/business).



***Le società assicurative private e gli assicuratori malattie che praticano l'attività di assicurazione contro gli infortuni secondo la LAINF sono obbligati a garantire le indennità di rincarò delle rendite secondo l'articolo 34 della Legge federale sull'assicurazione contro gli infortuni (LAINF) del 20 marzo 1981.***

**Testo: Daniel Zeindler | Foto: Alfonso Smith**

Dal 1° gennaio 2007, la garanzia delle indennità di rincarò delle rendite viene finanziata da un contributo di ripartizione. Inoltre, questo contributo serve a compensare l'aumento dell'assegno per grandi invalidi secondo l'art. 27 della LAINF in seguito all'adeguamento dell'importo massimo del guadagno assicurato. L'importo del contributo di ripartizione viene definito dal Consiglio federale.

#### **Aumento per il 2020**

A causa della situazione degli interessi ancora critica, il Consiglio federale a inizio anno ha deciso di aumentare per il 1° gennaio 2020 il contributo di ripartizione per il finanziamento delle indennità di rincarò dall'attuale 2 al 5 per cento del premio netto dell'assicurazione contro gli infortuni professionali e non

professionali. Il ritocco non riguarda l'assicurazione LAINF facoltativa. In seguito all'aumento del contributo di ripartizione cambieranno tutti i contratti LAINF alla prossima scadenza principale. Poiché si tratta di un adeguamento previsto dalla legge, non subentra alcun diritto di disdetta straordinario. A eccezione dell'adeguamento del tasso di premio, i contratti assicurativi non subiscono alcun cambiamento e continueranno dunque a essere regolarmente in vigore.

I nuovi tassi di premio validi dal 1° gennaio 2020 vi perverranno a fine novembre/inizio dicembre con la fattura dei premi. Per motivi amministrativi, rinunciamo all'invio di una nuova polizza. In allegato alla fattura dei premi troverete un opuscolo con tutte le informazioni a questo proposito.

## VINCETE UN SET PER BUONGUSTAI

Presto è di nuovo alle porte la stagione dei biscotti, della raclette e del vin brûlé. Partecipate al nostro concorso e vincete un set per buongustai contenente un box speciale di biscotti Kambly e due miscele di spezie («Saint Luc» per la raclette e la fondue e una miscela per il vin brûlé) di Rafinessen.ch. Mettiamo in palio tre set per buongustai. Rispondete alla seguente domanda.



***Durante quante serate ha luogo lo Scambio d'idee di fine giornata?***

**2, 4 oppure 6?**

Potete partecipare al concorso sul sito [www.visana.ch/estrazione](http://www.visana.ch/estrazione). Scannerizzate il codice QR per accedere direttamente al modulo del concorso. L'ultimo termine di partecipazione è il 15 novembre 2019.

