

Mediazione commerciale per aziende

ASSISTENZA

COMPLETA IN CASO DI CONFLITTI

Controversie con fornitori, clienti o concorrenti sono spesso una perdita di tempo e fonte di costi. Non per forza devono però finire davanti a un giudice. Una mediazione ha senso se entrambe le parti sono interessate a continuare il rapporto di lavoro. Visana vi offre questa prestazione complementare.

La mediazione si è consolidata come metodo di gestione delle controversie. Una terza parte imparziale – il mediatore – assiste gli interessati nel risolvere di comune accordo le loro controversie. Nelle fasi confidenziali della trattativa, le parti decidono autonomamente su cosa accordarsi e sui rapporti futuri. I costi di una mediazione predisposta da una delle parti o da un tribunale vengono coperti dalle prestazioni di Visana.

Offerta unica sul mercato

La Mediazione commerciale per aziende di Visana in combinazione con l'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia è un prodotto unico sul mercato assicurativo svizzero. Essa si assume i costi per un mediatore riconosciuto dalla Federazione Svizzera delle Associazioni di Mediazione (www.swiss-mediators.org). La somma assicurata per ciascun caso è di massimo 50 000 franchi ed è valevole in tutta la Svizzera, nonché nell'UE e nello Spazio economico europeo. Il soggetto giuridico è Protekta.

Best practise: controversie con concorrenti – accordarsi grazie alla mediazione

La ditta A lancia sul mercato con successo un nuovo prodotto. Questo non passa inosservato dalla concorrenza. Dopo poco tempo la ditta B mette sul mercato un prodotto simile, quasi confondibile. Per la ditta A, le prospettive di vittoria in un processo giuridico sono molto incerte. Siccome anche il concor-

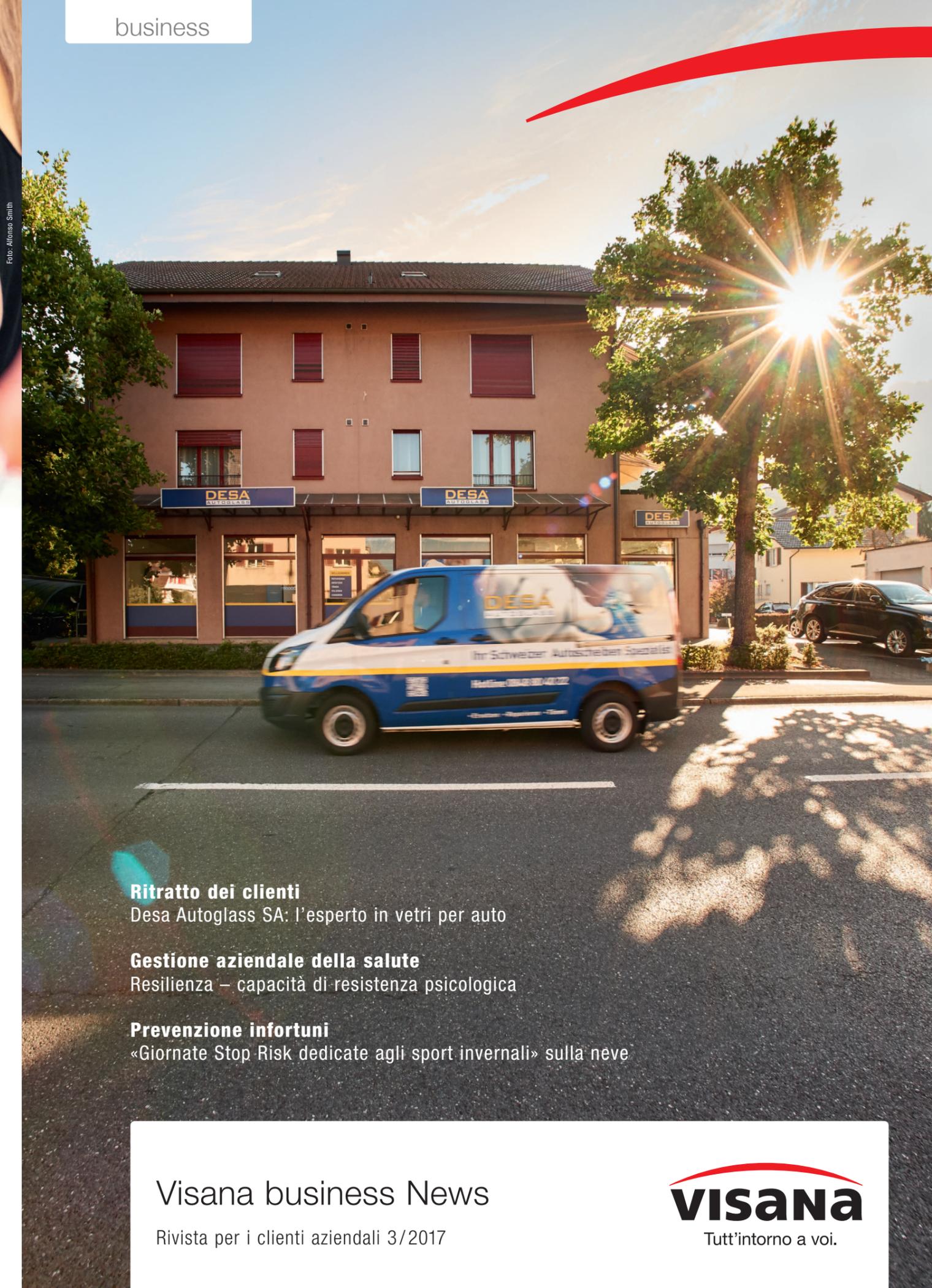
rente teme i rischi di un simile processo, acconsente a cercare una soluzione tramite una mediazione commerciale. Le parti trovano un accordo: la ditta B deve apportare delle modifiche al suo prodotto. I costi della mediazione, pari a 4500 franchi, sono coperti dall'assicurazione. Ulteriori informazioni sono disponibili presso il vostro interlocutore Visana.

Daniel Zeindler

Responsabile Centro di competenze

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 adattato alle singole esigenze**
- **Oltre alle questioni legali viene eventualmente tenuto conto anche di altri fattori**
- **La confidenzialità è garantita, nessun danno all'immagine dovuto a pubblicazioni**
- **Il mediatore può essere scelto liberamente**



Ritratto dei clienti

Desa Autoglass SA: l'esperto in vetri per auto

Gestione aziendale della salute

Resilienza – capacità di resistenza psicologica

Prevenzione infortuni

«Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» sulla neve

Visana business News

Rivista per i clienti aziendali 3/2017

visana
Tutt'intorno a voi.

EDITORIALE



SOMMARIO

Da start-up ticinese a leader sul mercato svizzero 3

La capacità di riprendersi dai momenti di crisi 6

Luci puntate su due collaboratori Visana 8

Scambio d'idee di fine giornata: Forum GAS dedicato al tema «resilienza» 10

Partecipare gratuitamente alle «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» 11

Mediazione commerciale per aziende 12

CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

i boschi colorati sono un segno inconfondibile dell'autunno che avanza. Il 2017 volge lentamente al termine e noi ci prepariamo per lo scatto finale che ci porterà nell'anno nuovo. Vi auguro sin d'ora una fine dell'anno ricca di successi, in modo che a fine dicembre i conti tornino. Inoltre vi ringrazio per la collaborazione e spero di potervi annoverare tra i nostri clienti anche l'anno che verrà.

Tra l'altro, sapete cos'è la resilienza? Se non lo sapete vi consiglio il nostro Scambio d'idee di fine serata del mese di novembre. Il nostro forum gratuito sulla Gestione aziendale della salute (GAS) si occupa di questo attualissimo tema. L'ex sciatore Daniel Albrecht racconta come egli interpreta la capacità di resistenza psicologica – la resilienza appunto – e come è riuscito a tornare alla normalità dopo il terribile incidente subito. Maggiori informazioni a pagina 10.

A proposito di sciare: l'inverno è alle porte e così anche le popolari «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» di Visana. I nostri eventi per la prevenzione degli infortuni dedicati allo sci, allo snowboard e alla slitta sono come d'abitudine gratuiti. Inoltre abbiamo in programma un evento separato dedicato alle racchette da neve; anche per questa disciplina la pianificazione e il materiale sono indispensabili per la sicurezza durante le escursioni. Sono disponibili 480 posti gratuiti. Mi farebbe piacere potervi dare il benvenuto a Grindelwald. A pagina 11 trovate maggiori informazioni.

Vi auguro un'interessante lettura, un autunno ricco di soddisfazioni e un inverno senza incidenti.

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 • Grafica: Natalie Fomasi, Elgg • Frontespizio: Mauro Mellone • Stampa: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana.ch/clienti_aziendali www.facebook.com/Visana2



Prima o poi, a molti conducenti capita di perdere la visuale sulla strada – letteralmente. Una rottura del parabrezza rende indispensabile il ricorso a un esperto in vetri per auto. Riparare o sostituire? Questo è il problema. I tecnici di Desa Autoglass SA conoscono la risposta e, in breve tempo, assicurano di nuovo una visuale della strada perfetta.

Fino a pochi anni fa, la questione era chiara: in caso di danni a un vetro dovuti a pietrisco, il tecnico doveva sostituire tutto il vetro. Oggi, spesso è possibile ripararlo. «Sostituiamo circa due terzi dei vetri, un terzo è possibile ripararlo», dice Bernhard Rothacher, direttore di Desa Autoglass. Con un volume annuo di quasi 60 000 vetri, l'azienda, che ha sede a Muri, vicino a Berna, è leader di mercato in Svizzera.

Riparare anziché sostituire

Una percentuale di danni riparabili pari a oltre il 30 per cento è molto alta, spiega Rothacher. Il procedimento è abbastanza recente. Una riparazione con resina speciale e indurimento con luce ultravioletta è possibile solo quando il danno è più piccolo di una

moneta da cinque franchi, non si trova nel campo visivo del conducente ed è distante almeno 10 cm dal bordo del vetro. Ed è possibile anche grazie al fatto che i vetri delle auto sono realizzati nel cosiddetto vetro stratificato, che comprende due strati tra i quali viene interposta una pellicola di plastica trasparente. Se è danneggiato solo uno strato e la pellicola è integra, è possibile riparare il parabrezza nel giro di un'ora. A differenza dei vetri di una finestra o di un box doccia, che non si possono riparare.

Dalla colla per i finestrini a un'idea innovativa

Dalla sua fondazione nel 1998, Desa Autoglass SA si è trasformata da piccola start-up ticinese ad azienda specializzata nei vetri per auto presente in tutta la Svizzera, con 180 collabora-

«Tra 10 o 20 anni il cambio dei vetri magori rappresenterà solo un terzo del nostro lavoro. Il resto riguarda la regolazione dell'elettronica e la calibrazione dei sistemi di assistenza», dice Bernhard Rothacher, direttore di Desa Autoglass SA.



Desa Autoglass SA

L'azienda è stata fondata nel 1998 dal ticinese Luciano



Della Santa, che le ha dato il nome, assieme all'attuale direttore Bernhard Rothacher e festeggerà quindi il suo 20° anniversario nel 2018. Il fondatore e la sua famiglia sono ancora oggi azionisti di maggioranza dell'azienda, ma non sono più operativi. Il legame con il Cantone natale del fondatore è evidente ancora oggi, dato che Desa Autoglass SA ha da anni una stretta collaborazione con la squadra di hockey su ghiaccio HC Lugano.

La sede principale di Desa Autoglass SA è a Muri, vicino a Berna. L'azienda ha 27 filiali in tutta la Svizzera. Inoltre, gestisce un suo centro di formazione a Zofingen, dove i nuovi collaboratori devono frequentare un corso di più settimane. L'azienda dà lavoro a circa 180 collaboratrici e collaboratori, di cui 130 sono esperti in vetri per auto. www.desa-autoglass.ch

tori e 27 filiali. Bernhard Rothacher ha guidato l'azienda in qualità di direttore fin dall'inizio e l'ha trasformata nel leader del mercato nazionale. Ricorda così gli inizi: «Luciano Della Santa, il fondatore, era un vero pioniere. Negli anni Ottanta, quando si cominciò a incollare i parabrezza anziché fissarli con le guarnizioni in gomma, si accorse che molti meccanici avrebbero avuto dei problemi con la nuova tecnica.» Da qui nacque l'idea di fondare un'azienda che offrisse questo servizio specifico.

Alla domanda su come sia stato trovato il nome dell'azienda, Bernhard Rothacher sorride. È chiaro che non è la prima volta che deve spiegare da dove deriva il nome «Desa Autoglass» con la doppia «s». «Quando abbiamo fondato l'azienda, abbiamo pensato che, come azienda attiva in tutta la Svizzera, non volevamo avere tre versioni del nostro nome. Quindi abbiamo optato per il termine inglese Autoglass con due «s». È un nome che viene compreso ovunque e così è più facile anche fare pubblicità.» E «Desa» è formato dalle prime due lettere del cognome del fondatore, Della Santa.

Qualità elevata e più servizi

Quasi due decenni più tardi, Desa Autoglass è ancora in piena espansione. Secondo Bernhard Rothacher, una delle ragioni che hanno permesso all'azienda di affermarsi nonostante la forte concorrenza è l'elevata qualità dei servizi offerti. «Nel nostro campo siamo veri specialisti e offriamo più servizi rispetto alla concorrenza», spiega. Concorrenza che, nel frattempo, ha copiato in parte il servizio di riparazione a domicilio di Desa Autoglass. L'azienda è pronta per affrontare il futuro, i processi sono ottimizzati e non dobbiamo dimenticare la sua «Swissness», che nella collaborazione con le assicurazioni e altri partner nazionali rappresenta un asso nella manica da non sottovalutare.

Grandi investimenti sui collaboratori

Un altro fattore importante per il successo dell'azienda sono i dipendenti. Desa Autoglass occupa circa 130 esperti in vetri per auto. Non trattandosi di una vera e propria professione in Svizzera, in questo particolare settore non vengono formati apprendisti. La carenza di manodopera specializzata è quindi ricorrente nel settore. Per risolvere questo problema, l'azienda ha creato un proprio centro di formazione a Zofingen, la cosiddetta «Academy». Tutti i nuovi collaboratori, per lo più meccanici o carrozzieri, frequentano un corso di formazione e perfezionamento di quattro settimane per impadronirsi del know-how necessario.

Le conoscenze tecniche necessarie sono in costante aumento. Oltre alle competenze chiave vere e proprie, che riguardano la sostituzione e la riparazione dei vetri, anche il settore della taratura e della gestione dei sistemi di assistenza assumono un'importanza sempre maggiore. Sensori per la pioggia, videocamere, antenne integrate nei vetri e riscaldamento sono ormai di serie su molti veicoli. La presenza di questi elementi rende il lavoro dei tecnici molto più impegnativo e complesso. «L'informatica diventa sempre più importante per noi», aggiunge Bernhard Rothacher. «Ipotizzo che, tra dieci o venti anni, la sostituzione dei vetri rappresenterà forse solo un terzo del nostro lavoro. Il resto sarà rappresentato dalle impostazioni dei componenti elettronici e dalla taratura dei sistemi di assistenza.»

Il giardino di Michael Schumacher

Oltre alle vetture normali, Desa Autoglass sostituisce anche i vetri di altri veicoli: autocarri, veicoli su rotaie, cabine, funivie e persino ruote panoramiche. «L'intervento più singolare che ricordo è stato quello su una gru nella Svizzera romanda, circa 15 anni fa. Il nostro tecnico si è dovuto arrampicare a un'altezza

vertiginosa per sostituire un vetro nella cabina del gruista. Dopo ha raccontato sorridendo che, dall'alto, vedeva benissimo la vicina tenuta del campione di Formula 1 Michael Schumacher.»

Un'azienda in crescita

In aprile, l'azienda festeggia i suoi primi venti anni. Durante questo periodo, Bernhard Rothacher ha investito molte energie nella «sua» azienda, questo è evidente. «Il mio lavoro è la mia vita», racconta – e gli si può credere senza esitazioni. Lavorare in questa «azienda ancora giovane» gli dà ancora molta gioia. I progressi sono continui e non si concludono mai. Lo nota, ad esempio, quando deve ampliare il manuale dell'organizzazione di un ulteriore anniversario di servizio, perché qualcuno si è accorto che era presente una lacuna, dice sorridendo.

Ricorda solo marginalmente che lui e il suo vice Reto Brügger, che ha iniziato a lavorare per Desa Autoglass solo un mese dopo di lui, festeggeranno presto questa pietra miliare. La cosa più importante per lui sono i suoi 180 collaboratori, dei quali è responsabile. «Ogni mese aspettano che arrivi il 25, giorno di paga. Oggi questo non è più un problema, perché Desa Autoglass SA è un'azienda economicamente solida. Ma all'inizio non era così, ovviamente. «Una volta mancavano 2000 franchi sul conto che serviva per pagare gli stipendi. Sono riuscito a sistemare rapidamente le cose, ma comunque sono momenti che non si dimenticano», afferma Bernhard Rothacher.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale



Foto: Alfonso Smith

**Speciale GAS: Resilienza
(capacità di resistenza psichica)**

LA CAPACITÀ POSITIVA DI RIPRENDERSI DOPO UNA CRISI

La ricerca nel campo della psicologia definisce con il concetto di «resilienza» la forza fisica e psichica che consente alle persone di superare i momenti critici della vita, ad esempio malattie gravi o burnout, senza subire danni a lungo andare. Cosa c'è esattamente dietro?

La resilienza è la capacità di «rialzarsi» dopo gravi crisi, di vedere le crisi come opportunità e utilizzarle come stimolo per crescere, facendo ricorso alle risorse personali e a quelle offerte dalla società. Alcuni esempi: fiducia nelle proprie capacità, ottimismo, cura dei rapporti sociali o apertura alle novità.

La resilienza si può allenare

La ricerca sulla resilienza studia la «capacità di resistenza» degli individui, per dare una risposta a domande quali: perché le persone in situazioni uguali hanno reazioni così diverse? Per quale motivo per alcuni le crisi sono un momento di crescita mentre per altri sono causa di disperazione? Vi sono caratteristiche tipiche che sono valide per tutti gli individui?

Il moderatore radio-televisivo Ruedi Josuran scrive in proposito: «Resilienza non significa che una persona sia capace di superare le situazioni difficili come se nulla fosse e che sia insensibile alle influenze esterne. Resilienza significa, invece, che la persona è capace – come un pupazzo sempre in piedi – di ritornare da qualunque posizione sempre nella posizione di base originaria. All'inizio si pensava che la resilienza fosse una capacità innata. Con il tempo, però, si è giunti alla conclusione che ciò è vero solo in parte. Ognuno di noi può stimolare e sviluppare la propria resilienza. Proprio questa è la grande opportunità, perché non è un vantaggio solo per gli interessati, ma anche per l'azienda», spiega Josuran.

Puntare sulla positività

Fa fede il seguente principio: la resilienza comincia dalla testa, infatti le persone seguono sempre i comandi dei propri pensieri. Le persone resilienti focalizzano i propri pensieri sui punti

positivi: come posso sfruttare la situazione momentanea? Come ho fatto finora a superare le crisi? Quali capacità mi sono state di particolare aiuto? Come posso sfruttare queste capacità anche per la situazione attuale e per il futuro?

Il modello della salutogenesi

Il concetto di salutogenesi venne sviluppato dal sociologo medico israelo-americano Aaron Antonovsky. L'interrogativo su cui si concentra è cosa preservi la salute delle persone. Salute non è da intendersi come uno stato, ma come un processo con interazioni che porta a sviluppare e preservare la salute.

Il modello della salutogenesi ebbe origine nel 1970, quando Antonovsky esaminò i dati di uno studio sulla capacità di adattamento alla menopausa delle donne di diversi gruppi etnici. Un gruppo era stato nel 1939 in un campo di concentramento. Il loro stato di salute fisico e mentale è stato confrontato con quello di un gruppo di controllo.

Il risultato sorprendente per Antonovsky fu che appena un terzo delle sopravvissute al campo di concentramento era stato considerato «sano nel fisico e nella mente». Nel gruppo di controllo la percentuale di donne che non avevano evidenziato «danni relativi alla salute» si attestava sul 51 per cento. Questa osservazione portò Antonovsky all'interrogativo focale: quali caratteristiche e risorse hanno aiutato queste donne a preservare la loro salute psicofisica nel periodo di detenzione nel campo di concentramento? Oppure formulato diversamente: come si sviluppa la salute?

Tre aspetti della coerenza

Nel modello della salutogenesi il cosiddetto senso di coerenza svolge un ruolo centrale. Esso comprende tre aspetti. Punto primo: la capacità di comprendere le connessioni della vita (intelligibilità): come faccio a riconoscere eventi o strutture nel percorso della mia vita? Riesco a capire cosa accade nella mia vita? Punto secondo: la convinzione di poter gestire la propria vita (capacità di autogestione): ho le competenze necessarie e il margine di manovra per affrontare le esigenze quotidiane? È qui compresa anche la possibilità di influenzare e di poter gestire con efficacia la propria vita. E terzo punto: la fiducia nel senso della vita (sensatezza): vale la pena di vivere e sono motivato a superare anche situazioni difficili. Vale la pena che io mi impegni.

Possibilità di applicazione nella giornata lavorativa

L'importanza per la vita lavorativa è palese. Tutti e tre gli aspetti del senso di coerenza sono (oltre agli altri) centrali per i quadri dirigenti. Essi possono essere utilizzati come utili linee guida per una sana condotta dirigenziale (rafforzare le risorse, ridurre i fattori di stress, impegnarsi per la salute dei collaboratori, organizzare il loro lavoro con condizioni favorevoli alla salute, funzione esemplare).

Le aziende spesso prendono le decisioni in base a motivazioni economiche o politiche, e non sempre queste decisioni sono chiare per i collaboratori. Se però i collaboratori possono accettare i fatti che hanno portato a una decisione, la capiranno meglio. I collaboratori che vengono messi in grado e sono convinti di poter affrontare i (nuovi) compiti si sentono sostenuti e rafforzati. Se riuscite a individuare l'obiettivo o il risultato che è alla base di un provvedimento o di una decisione, favorirete le condizioni per una resilienza rafforzata.

Resilienza su tutti i canali

Il team GAS di Visana si impegna miratamente per rafforzare la resilienza, ad esempio nello Scambio d'idee di fine giornata di quest'anno (vedi pag. 10). Nei nostri «Flashlight» (www.visana.ch/flashlights_it), che si occupano del rafforzamento della salute mentale, troverete la documentazione per quadri dirigenti e collaboratori sul tema resilienza. Inoltre, il prossimo anno vi offriremo come novità il seminario «Promuovere la resilienza». Il programma del seminario è disponibile su www.visana.ch/gestioneaziendaledellasalute.

La ricerca sulla resilienza ci fornisce conoscenze importanti, che possono essere utilizzate in modo proficuo sia dai dipendenti sia dall'azienda. Resilienza è un must, non una parola alla moda nel mondo del lavoro. Maggiori informazioni su www.visana.ch/speciale-gas.

Adrian Gilgen

Specialista in Gestione aziendale della salute



Stimolare la resilienza – grazie ai ponti di forza personali.



Luci puntate su due collaboratori Visana

DOPPIO CAMBIO DI ROTTA

A occuparsi dei clienti aziendali Visana della Romandia è l'agenzia di Losanna; un quartetto per la precisione. Régis Arber e Sylvain Streuli sono entrati a far parte del team il 1° marzo 2017. Prima di approdare a Visana, entrambi lavoravano per lo stesso datore di lavoro. Poi sono letteralmente passati dall'altra parte della barricata.

Il team, guidato dal responsabile di gruppo Christophe Chariatte, cura i rapporti con i broker e le aziende dal Basso Vallese fino al Canton Neuchâtel. Da questa primavera fanno parte del team anche i consulenti aziendali Régis Arber e Sylvain Streuli. Sono passati a Visana dopo aver lavorato per lo stesso broker. Il fatto che adesso siedano al lato opposto del tavolo delle trattative, sempre nell'ambito delle assicurazioni contro gli infortuni o delle assicurazioni d'indennità giornaliera, comporta dei vantaggi per tutti.

Stabilire immediatamente un rapporto di fiducia

È stato un caso che entrambi siano stati assunti contemporaneamente da Visana. Hanno lavorato per lo stesso datore di la-

voro per quattro anni. La decisione di intraprendere un nuovo percorso professionale è maturata in modo indipendente l'uno dall'altro. Il primo a entrare in Visana è stato Régis Arber. Il resto è accaduto poco tempo dopo, quando si è liberata un'altra posizione. Sylvain Streuli conosceva il responsabile di gruppo di Visana già da quando svolgeva la sua precedente attività e lo ha convinto con il suo dossier di candidatura.

«Ci siamo ambientati bene qui e apprezziamo molto Visana come datore di lavoro perché tiene molto ai suoi collaboratori», dichiarano all'unisono. Nei primi mesi di intenso lavoro, la coppia Arber/Streuli si è occupata principalmente di instaurare, in tempi brevi, un rapporto personale di fiducia con i broker e gli

altri clienti. Sono state programmate molte visite e altrettanti colloqui, poiché l'attività con la clientela aziendale è un cosiddetto «people business»; in altre parole, le persone e i rapporti interpersonali sono fondamentali per il successo dell'azienda.

Cambio di prospettiva come valore aggiunto

Régis Arber non è nuovo ai cambiamenti di rotta a 180°, ovvero da broker ad assicuratore. Diversamente da Sylvain Streuli, che può «solamente» contare sulla sua esperienza ventennale come broker, lui ha già lavorato in passato per altri assicuratori. Il fatto che loro adesso siedano – per la prima volta o nuovamente – al lato opposto del tavolo durante le trattative e le offerte è un grande vantaggio anche per Visana. Régis Arber e Sylvain Streuli conoscono bene il punto di vista dei broker grazie alla loro esperienza e quindi sanno esattamente cos'è davvero importante per loro.

Da un lato c'è la buona qualità del prodotto, la competitività dei premi e una gestione competente delle prestazioni – tutti aspetti per i quali Visana è già ai vertici nel settore. Dall'altro lato non bisogna neanche sottovalutare i cosiddetti «fattori soft», ovvero fattori qualitativi quali la fiducia, l'affidabilità o la disponibilità a offrire il proprio aiuto per trovare soluzioni sostenibili. «La serietà, il rispetto delle scadenze e la capacità di lavorare in modo strutturato sono le principali caratteristiche che dovrebbe avere un buon consulente aziendale. Ma anche una certa resistenza, poiché il lavoro può essere molto stressante», affermano Régis Arber e Sylvain Streuli.

Un piccolo team, una grande responsabilità

Insieme al responsabile di gruppo Christophe Chariatte e David Castella, che supporta il trio sul piano amministrativo e organizzativo, Régis Arber e Sylvain Streuli sono responsabili di tutta la Svizzera romanda. «Siamo un piccolo team con un grande territorio da gestire», spiegano sorridendo. Ognuno gestisce un portafoglio di una trentina di broker e un gran numero di assicurati diretti, imprese individuali e piccole aziende.

Al momento della ripartizione l'aspetto geografico è stato marginale – ai consulenti aziendali di Visana non sono stati assegnati i Cantoni, ma i clienti più adatti a loro. «Abbiamo maturato le nostre competenze grazie alle nostre precedenti attività lavorative e ai nostri contatti», dice Sylvain Streuli. Questo ha permesso di offrire ai clienti un'assistenza personalizzata ottimale, il che costituisce notoriamente un presupposto fondamentale nella nostra attività.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale



Régis Arber (36) ha trascorso la sua carriera professionale lavorando per diversi assicuratori e broker. Vive con la sua famiglia nel Canton Vaud. Insieme alla moglie è molto impegnato a crescere i suoi figli, una bimba di cinque anni e due gemelli di appena tre. Quando trova il tempo, va volentieri a sciare o a giocare a calcio o unihockey.



Sylvain Streuli (41) ha lavorato per vent'anni come broker ed è stato uno dei primi a completare l'apprendistato presso un broker. Sua moglie e sua figlia di tre anni condividono la sua grande passione per la montagna. Les Diablerets offre ogni genere di divertimento, dallo sci allo snowboard, alle passeggiate e alle escursioni in montagna.



Foto: Daniel Albrecht

Lo Scambio d'idee di fine giornata in programma in autunno è dedicato alla forza interiore. La cosiddetta resilienza si può imparare. La toccante storia dell'ex sciatore professionista Daniel Albrecht mostra come rafforzare la propria capacità di resistenza psichica. Iscrivetevi subito per l'evento gratuito.

A causa degli innumerevoli incarichi lavorativi che vi sono stati assegnati, non sapete più cosa fare. Una difficile situazione dirigenziale vi crea perplessità oppure siete completamente assorbiti da un problema privato. In simili situazioni è importante avere una forza interiore per prendere la propria vita in mano e affrontare le sfide.

Daniel Albrecht: da 100 a 0 e ricominciare da capo

L'ex sciatore professionista Daniel Albrecht ha lottato per tornare a vivere dopo un duro colpo del destino. All'insegna del motto «Never give up» – non mollare mai – è riuscito a rafforzare la propria capacità di resistenza. Nella sua avvincente relazione racconta le sue esperienze. La psicologa ed esperta di resilienza Patricia von Moos fornirà alcuni input dalla prospettiva tecnico-scientifica.

Scambio d'idee di fine serata sulla «Resilienza»

- 14 novembre 2017 nel Centro Congressi di Basilea, dalle ore 16.00 alle 17.45
- 15 novembre 2017 nel Centro Paul Klee a Berna, dalle ore 16.00 alle 17.45
- 16 novembre 2017 nel Gate27 di Winterthur, dalle ore 16.00 alle 17.45

Maggiori informazioni vi saranno fornite per telefono al numero 031 357 94 74, per e-mail all'indirizzo bgm@visana.ch oppure su www.visana.ch/feierabendaustausch.

Iscrivetevi subito

La partecipazione è gratuita. Nell'aperitivo che seguirà avrete la possibilità di prendere parte a vivaci discussioni. È possibile iscriversi subito su www.visana.ch/feierabendaustausch. Possono partecipare tutti, non solo i clienti Visana. L'evento sarà condotto dalla famosa moderatrice radiofonica Judith Wernli.

Sandra Bittel

Responsabile Gestione aziendale della salute

Il relatore dello Scambio d'idee di fine giornata è Daniel Albrecht, ex sciatore professionista e oggi mental trainer e imprenditore.

Cosa significa per Lei forza mentale?

Daniel Albrecht: Per me forza mentale significa organizzare da solo la mia vita e non sentirmi in balia degli eventi. Questo non vuol dire che riesco sempre a raggiungere tutti gli obiettivi. Ma se qualche volta piove, non aspetto che la pioggia finisca: mi compro un ombrello e stivali di gomma.

Cosa desidera comunicare agli altri nello Scambio d'idee di fine giornata?

Che con una buona dose di passione, molto duro lavoro e una ferma fiducia nei propri mezzi si può riuscire a fare quasi tutto.



Foto: Visana

Le «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» a Grindelwald sono eventi per la prevenzione degli infortuni dedicati allo sci, allo snowboard, alla slitta e per la prima volta anche alle racchette da neve. Istruttori qualificati consigliano i partecipanti su materiale, tecnica e comportamento sulla neve. Visana mette a disposizione dei clienti aziendali 480 partecipazioni gratuite.

In montagna, durante la stagione invernale si verificano molti infortuni legati agli sport su neve. Le «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» mirano alla prevenzione degli infortuni e a un divertimento sicuro sulla neve.

Sport di tendenza: escursioni con le racchette da neve

Per la prima volta in programma: un'escursione con le racchette da neve. Questa disciplina sportiva entusiasma grandi e piccoli. Ci sono degli itinerari segnalati che, però, non vengono né preparati né controllati regolarmente. Il rischio di slavine è molto alto senza le giuste conoscenze. Alle «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» i partecipanti imparano diverse tecniche, si occupano della tematica «Al di fuori dell'itinerario» oppure imparano il giusto comportamento in caso di infortunio, affinché durante l'escursione con le racchette da neve, lo sport e il bel panorama alpino rimangano un bel ricordo.

Migliorate la vostra tecnica

Non importa se optate per le racchette da neve, gli sci, lo snowboard oppure la slitta – gli istruttori sono esperti qualificati nel loro settore e certificati dall'upi.

«Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» 2018 a Grindelwald

- 16 gennaio 2018: escursione con racchette da neve
- Dal 18 gennaio 2018: sci/snowboard
- 19 gennaio 2018: slitta

Programma giornaliero sci/snowboard

Ore 8.00–9.00	Registrazione, saluto di benvenuto, consegna degli skipass
Ore 9.00–10.00	Informazioni sul programma giornaliero, consulenza e adattamento dell'attrezzatura
Ore 10.00–12.00*	In giro per le piste con gli istruttori
Ore 12:00	Pranzo comune nel ristorante di montagna
Fino alle ore 15:30	Tempo libero a disposizione. Consegna del materiale preso in prestito e conclusione dell'evento.

*A seconda dell'orario di arrivo dei partecipanti, gli orari dei corsi con gli istruttori potranno subire variazioni.

Iscriversi ora

Le «Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali» sono state ideate in esclusiva per i collaboratori dei clienti aziendali di Visana. Visana regala 480 partecipazioni gratuite (inclusi skipass giornaliero, vitto, istruzioni e noleggio dell'attrezzatura). L'attrezzatura portata sul luogo individualmente può essere testata gratuitamente.

Le iscrizioni sono aperte: www.visana.ch/gas > Seminari ed eventi. Le iscrizioni saranno prese in considerazione secondo l'ordine di ricezione. Le persone che partecipano per la prima volta hanno la priorità.

Sandra Bittel

Responsabile Gestione aziendale della salute