



**Le groupe Visana a obtenu cette année un bénéfice de 39,9 millions de francs, ce qui correspond à une augmentation de 1,8 % par rapport à l'année précédente. Ce résultat lui permet de continuer à poursuivre durant les prochaines années une politique des primes modérées dans tous les domaines d'assurance.**

Au niveau de l'assurance obligatoire des soins (AOS) selon la loi fédérale sur l'assurance-maladie, le bénéfice de 0,8 million de francs est pratiquement le même que l'année d'avant (0,9 million). Le volume des primes, quant à lui, a augmenté de 3 %, s'élevant ainsi à 1,3 milliard de francs.

#### Croissance à tous les niveaux

La Visana Assurances SA qui comprend les assurances complémentaires et de choses selon la loi sur le contrat d'assurance et la loi sur l'assurance-accidents, a pu hausser ses bénéfices de 2,1 % à 39,1 millions de francs. Le volume des primes a augmenté de 5 % et a donc atteint 0,9 milliard de francs.

Avec 20 000 personnes de plus, le nombre des assurés AOS (Visana, sana24 et vivacare) est passé à environ 466 000. En 2007, l'effectif total des assurés est passé de 866 000 à 890 000.

Souhaitez-vous recevoir le rapport de gestion 2007? Si oui, vous pouvez commander un exemplaire en vous servant de la carte-réponse. Le rapport de gestion sous forme imprimée paraîtra fin avril.



## LA VISANA PRÉSENTE AU SALON «PERSONAL SWISS 2008»

Consacré à la gestion du personnel, le salon spécialisé «Personal Swiss» se tiendra les 22 et 23 avril 2008 au Centre des expositions à Zurich. Ce sera la septième fois que se tiendra ce grand rendez-vous des spécialistes et des décideurs, où est proposée une vaste palette de prestations et de produits pour le domaine du personnel.

170 entreprises proposent aux visiteurs des solutions pour les aspects les plus variés de la gestion du personnel. Et ce ne sont pas les thèmes qui manquent au salon «Personal Swiss», avec les nouveaux logiciels, le recrutement et le conseil en matière de personnel, les produits d'assurance, la formation, souvent en contact avec la pratique, ou encore l'apprentissage à l'écran.

Vous trouverez la Visana avec son partenaire SIZ Care SA les deux jours d'exposition, dans la halle 6, stand I.12. Le salon dans les halles 6 et 7 est ouvert les deux jours de 9h00 à 17h30. Pour des informations détaillées sur «Personal Swiss 2008», consultez le site Internet [www.personal-swiss.ch](http://www.personal-swiss.ch).

**Personal Swiss**  2008®  
7. Fachmesse für Personalmanagement  
7ème salon solutions ressources humaines  
Zürich, 22.-23. April 2008, Halle 5 & 6

**visana**  
business

Magazine pour la clientèle entreprises 1/2008

#### Gestion de la santé en entreprise

Réduire les taux d'absence n'est pas une question de chance

#### Avis de sinistre

Trop tôt vaut mieux que trop tard

#### Assurance-maladie d'indemnités journalières

Un partenariat qui fonctionne est profitable



## EDITORIAL



## SOMMAIRE

La Visana apporte un soutien aux entreprises en matière d'absences 3

Donnez avis des sinistres dans les délais utiles 6

Des animaux pour rétablir l'équilibre 8

Aucune envie de changement grâce à une bonne collaboration 10

Annonce préliminaire: «Personal Swiss 2008» 12

## CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Le groupe Visana peut être content de l'année écoulée. Les objectifs fixés pour 2007 ont été dans leur grande majorité atteints, voire dépassés. Nous sommes maintenant optimistes pour l'année en cours aussi, tout en étant conscients que notre activité se déroule dans un segment du marché très disputé. Nous sommes convaincus de pouvoir vous offrir à l'avenir des produits qui représenteront pour vous des solutions concurrentielles, tout particulièrement dans le domaine de l'entreprise.

Malgré la saine croissance enregistrée par la Visana, nous n'avons pas l'intention de nous reposer maintenant sur nos lauriers. Bien au contraire: nous continuerons à nous améliorer et à vous démontrer que nous pouvons vous offrir de bonnes solutions grâce à l'efficacité, la souplesse et l'adéquation de nos produits. Nous vous présenterons ceux-ci dans les prochaines éditions de Visana business news.

Mais nous cherchons naturellement aussi le contact direct avec vous. Par exemple dans le cadre de «Personal Swiss 2008», le salon pour la gestion du personnel qui se tient cette année en avril à Zurich. Venez nous trouver dans la halle 6, nous vous informerons volontiers des offres qui conviendraient pour votre entreprise. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet en page 12.

J'aimerais tout particulièrement vous recommander notre offre en matière de formation dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise. Les absences occasionnées par la maladie et les accidents entraînent pour les entreprises suisses des coûts qui s'élèvent à plusieurs milliards de francs chaque année. Mais attention, la bonne façon de traiter les absences n'est pas une question de chance. En appliquant le principe des trois phases auquel souscrit la Visana – prévention, suivi et réinsertion – vous avez la possibilité, en tant qu'employeur, d'influer sur les absences de manière positive. Nous offrons à cet effet des formations utiles pour vous et vos collaborateurs (voir pages 3-5).

Nous avons la ferme volonté de nous engager pleinement en 2008 aussi pour la satisfaction de nos clients – donc la vôtre. Je me réjouis déjà de recevoir un feed-back de votre part, que ce soit par le canal d'un entretien avec notre conseiller ou tout simplement par e-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch).

**Roland Lüthi**  
Membre de la direction, responsable du ressort Clientèle entreprises

## Impressum

Visana business news est une publication de la Visana Services SA à l'intention de sa clientèle entreprises. • Rédaction: Stephan Fischer, Karin Lanz • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Berne 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch) • Mise en page: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau • Impression: Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

## Gestion de la santé en entreprise

## LA GESTION DES

## ABSENCES

## N'EST PAS UN JEU DE HASARD

*Les absences dues aux maladies et aux accidents coûtent cher aux entreprises. La Visana propose des séminaires dans les domaines de la prévention, de l'encadrement et de la réinsertion, destinés aux entreprises qui veulent empoigner le problème activement. Comme par exemple le Casino de Schaffhouse.*

Pour certains employés, le travail dans un casino peut être astreignant sur le plan physique. Non pas que la profession de croupier ou de technicien sur automates de jeu soit pénible à proprement parler. Ce sont plutôt les horaires inhabituels et le service par roulements qui peuvent s'avérer problématiques pour la santé.

## Des absences en augmentation

Le Casino de Schaffhouse est ouvert tous les jours jusqu'à 3 heures du matin, le week-end même jusqu'à 5 heures. Travailler ici signifie soumettre son corps à de brusques change-

ments de rythme en raison du service par roulements. D'après Roger Kubli, directeur de l'établissement, cela peut être très fatigant: «Nous ne sommes pas tous égaux face à ce stress». L'augmentation des absences est surtout due aux migraines et aux affections virales. Il est vrai que le contact avec la clientèle et le maniement des cartes et des jetons facilite la transmission des virus.

## Formation des cadres

Pour remédier à cette tendance, mais également pour en savoir plus sur les raisons des absences, Roger Kubli et les cadres de

son établissement ont suivi les séminaires de la Visana «Garder le contact» et «Entretiens de reprise de travail». Alors que le module «Garder le contact» traite du comportement de l'équipe dirigeante pendant l'absence d'un collaborateur, le deuxième séminaire introduit l'entretien de reprise du travail comme instrument de réduction du taux des absences en entreprise.

Au terme d'une maladie, lorsque l'employé retourne au travail, un entretien a lieu avec son supérieur pour parler des raisons de l'absence et s'enquérir de son état de santé actuel. Il s'agit de découvrir ensemble les raisons professionnelles mais aussi privées à l'origine de l'absence, et dans la mesure du possible, d'y trouver une solution. L'entretien de reprise du travail est également une excellente opportunité de témoigner aux collaborateurs et collaboratrices une reconnaissance du travail qu'ils fournissent.

Appelé à Schaffhouse il y a cinq ans pour faire du Casino un établissement de jeu rentable, Roger Kubli a entendu parler de l'offre de formation de la Visana par le nouveau chef de la sécurité de l'entreprise sœur Casino Zürichsee à Pfäffikon, qui a vu fonctionner ces formations chez son employeur précédent.

#### Séminaires vivement recommandés

Roger Kubli a été agréablement surpris par les formations de la Visana: «Je suis habituellement assez critique. Pendant les séminaires, je pose des questions qui dérangent. J'étais d'abord quelque peu sceptique, mais la formation était vraiment excellente. Je la recommanderais à tout le monde.» Roger Kubli a également apprécié que la responsable du cours aborde les besoins individuels de l'entreprise et propose des outils efficaces.

Les cadres sont également très enthousiastes de la formation suivie, et ils pratiquent les entretiens de reprise de travail depuis décembre dernier. Bien qu'il soit encore trop tôt pour tirer un bilan de cette mesure sur les absences des employés, Roger Kubli est convaincu que les séminaires de la Visana sont une plus-value aussi bien pour l'employeur que pour les salariés.

Stephan Fischer

Communication d'entreprise

#### Contact

Rita Buchli répond volontiers à toutes les questions relatives aux prestations de service de la Visana dans le domaine de la gestion de la santé, soit par téléphone au 031 357 94 76, soit par e-mail à l'adresse [rita.buchli@visana.ch](mailto:rita.buchli@visana.ch). Vous trouverez les informations détaillées sur les différents séminaires sur [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Entreprises.



Depuis cinq ans, Roger Kubli dirige avec succès le Casino de Schaffhouse.

#### Le Casino de Schaffhouse

Le nouveau Casino de Schaffhouse a ouvert ses portes le 1<sup>er</sup> septembre 2002. L'établissement est titulaire d'une des douze concessions B en Suisse. Contrairement aux concessions A dont disposent les sept grands casinos, la concession B limite le nombre d'automates, les mises et les gains maximaux, ainsi que le montant maximal des jackpots.

En plus des 140 automates, le Casino de Schaffhouse propose huit tables où l'on joue notamment à l'«American Roulette», au «Black Jack» et à l'«Ultimate Texas Hold'em Poker». La mise minimale pour l'American roulette et le Black jack est de deux, respectivement de cinq francs. Tous les gains sont exempts d'impôts. Le Casino de Schaffhouse qui emploie 78 collaboratrices et collaborateurs, a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires record de près de 19 millions de francs.

Le Casino de Schaffhouse est une SA qui appartient au Swiss Casinos Group, actionnaire majoritaire du Grand Casino de St-Gall, du Casino Zürichsee et de Schaffhouse, et actionnaire du Casino St-Moritz et du Grand Casino à Berne.

[www.casinoschaffhausen.ch](http://www.casinoschaffhausen.ch)

### Aperçu de nos prestations de service pour la gestion de la santé en entreprise:

Prévention		Encadrement	Réinsertion	
Aide au recrutement	Une bonne dose de vitamines	Keep in Touch	Entretiens de reprise du travail	Tapis rouge
Dans un atelier d'une demi-journée, les participants apprennent à reconnaître le potentiel d'absentéisme chez de nouveaux collaborateurs déjà lors de l'entretien de recrutement.	Quelles sont les mesures de prévention dans l'activité de conduite qui influent positivement sur l'état de santé des collaborateurs? Deux jours de formation pour l'apprendre.	Dans cet atelier d'une demi-journée, les participants font la connaissance de diverses mesures du suivi de collaborateurs pendant leurs absences.	La pratique systématique des entretiens de reprise du travail avec les collaborateurs est un moyen adéquat pour influencer positivement sur le taux des absences.	Formation d'une demi-journée qui offre des indications et conseils utiles et efficaces pour réaliser avec succès le retour de collaborateurs au poste de travail après une maladie.

SIZclientweb: plate-forme relative à la santé par Internet, qui offre un soutien à la conduite au quotidien par des informations et des outils en matière de gestion des absences

La palette des prestations offertes par Visana: les formations sont organisées en collaboration avec la SIZ Care SA.

Respecter les délais

## TROP TÔT VAUT MIEUX QUE



**Une assurance-maladie d'indemnités journalières (IJ) avec un délai d'attente fixé individuellement donne une sécurité à l'employeur par rapport aux absences dues à la maladie de ses collaborateurs. Pour l'annonce des cas de maladie à l'assureur, il est important de respecter les délais fixés.**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, la 5<sup>ème</sup> révision de l'AI est en vigueur. Elle a été rendue nécessaire entre autres par l'explosion des coûts de l'assurance-invalidité. Avec une part de 80 %, les absences dues à la maladie représentent le plus grand problème.

### Les absences coûtent des milliards

Au niveau du quotidien professionnel, la principale part des absences est due à la maladie. C'est dans l'environnement social et économique ainsi que dans celui de l'entreprise qu'il faut chercher les facteurs déterminants pour ces absences, dont les diverses causes sont regroupées sous le terme général de «maladie».

Les absences provoquent des coûts directs et indirects de plusieurs milliards de francs par an, pour l'économie suisse. Le développement des coûts des assurances-maladie IJ des entre-

prises confirme cette image. La part croissante des maux de dos et des maux psychiques est particulièrement frappante.

### La Visana dispose de nouveaux instruments

Au vu de l'augmentation des coûts et des primes de l'assurance-maladie IJ des entreprises, la Visana a développé de nouveaux instruments pour la gestion de cas. L'identification précoce, l'accompagnement et la réinsertion par un Case Management compétent sont les points cruciaux de cette gestion.

Plus les mesures de réinsertion sont précoces, plus les chances de succès sont grandes. Mais elles baissent considérablement déjà après une incapacité de travail de quelques semaines. Il est donc indispensable que les cas de maladie soient annoncés suffisamment tôt, indépendamment de la gravité des cas.

### Des spécialistes à l'œuvre

Avec son Case Management, la Visana intervient durant la phase précoce, qui est décisive. Elle collabore étroitement avec la SIZ Care SA, une entreprise partenaire spécialisée dans la réinsertion de personnes malades au processus de travail et qui dispose d'une vaste expérience dans le domaine de la gestion des absences et du Case Management.

### La Visana se charge de la coordination

Les assurés de la Visana sont ainsi certains que leur assureur-maladie IJ fera tout pour réduire au minimum l'incapacité de

travail de chacun, en collaboration avec les parties impliquées. Cela augmente les chances qu'ils ont de reprendre pied dans le processus de travail rapidement.

Dans le cadre de l'assurance de perte de salaire, la Visana, la personne assurée, l'employeur, les médecins et les assurances sociales jouent un rôle décisif pour une bonne coordination du cas. Cette coordination devrait réduire la durée de l'incapacité de travail et mener toutes les parties impliquées vers une situation dans laquelle il n'y aurait que des gagnants.

Bruno Boschung

Responsable Centre de prestations Indemnités journalières

### Case Management – oui ou non ?

*Pour chaque cas de maladie, la tâche de la Visana consiste à décider, rapidement et de manière compétente, si un Case Management spécial est pertinent ou s'il vaut mieux plutôt procéder à des élucidations détaillées. La Visana a défini que par défaut, le Case Management doit être mis en route au plus tard 65 jours après le début de l'incapacité de travail; cela permet de garder intactes les chances de succès d'une réinsertion.*

### Les obligations en cas de sinistre

*S'il est prévisible qu'une incapacité de travail mènera à l'allocation d'indemnités journalières, il faut rapidement faire appel à un médecin et assurer des soins professionnels adéquats. Il faut ensuite suivre les instructions du médecin. Le cas de maladie doit être annoncé à la Visana au moyen du formulaire ou par voie électronique via Sunet ou Business Integra, dans les deux semaines suivant l'expiration du délai d'attente.*

*En cas d'un délai d'attente de 30 jours ou plus, la communication doit avoir lieu au plus tard quatre semaines après le début de la maladie ou la survenance de l'événement accidentel. S'il est donné avis après l'échéance des délais mentionnés, le délai d'attente commence à courir à la date de la communication. S'il ne s'agit pas d'un cas de maladie ordinaire mais d'un cas pour l'assureur LAA, l'AI ou l'assurance militaire, les personnes assurées ont l'obligation de faire valoir leur droit à des prestations auprès du service compétent.*

## Déroulement simplifié d'un traitement de cas

### Avis de sinistre

Au moyen d'un formulaire ou par voie électronique via Sunet ou Business Integra, par l'employeur dans les deux semaines suivant l'expiration du délai d'attente. Si le délai d'attente est de 30 jours ou plus, au plus tard quatre semaines après le début de la maladie ou de l'accident.

### Examiner l'obligation d'allouer des prestations

Vérification par la Visana s'il y a une couverture correspondant au sinistre annoncé. Le premier contact téléphonique avec l'employeur et/ou un certificat médical éclair servent de base pour la décision concernant l'attribution du cas.

### Traitement du cas

Celui-ci est effectué par la Visana ou en collaboration avec la SIZ Care SA

### Coordination

En cas d'incapacité de travail de longue durée: demande des rapports médicaux et expertises par la Visana, coordination du cas et des prestations avec les assureurs sociaux (AI, AC, LPP, etc.).

### Saisie de prestations

Saisie des prestations par la Visana, éventuellement demandes en restitution.

### Clôture du cas

Un collaborateur de la Visana et ses animaux

«LES

# ANIMAUX

ME PERMETTENT DE RÉTABLIR L'ÉQUILIBRE»



**Lorsque Hans Zbinden, conseiller à la clientèle entreprises de la Visana, 52 ans, rentre du travail, un petit zoo privé l'attend à la maison. Ce Bernois de l'Oberland vit depuis plus de 30 ans une grande passion pour les reptiles, les amphibiens, les araignées, les perroquets et bien d'autres animaux.**

La maison et le jardin de Hans Zbinden, situés à Wattenwil, au-dessus de Thoune, accueillent entre 200 et 300 animaux. Il ne connaît pas le nombre exact et cela n'a de toute façon pas vraiment d'importance: ce qui compte, c'est de se montrer respectueux envers tous les êtres vivants.

#### Une colocation bruyante mais pacifique

Tandis que le perroquet cherche à impressionner les visiteurs avec son vocabulaire, dix chats les entourent de leur attention et répondent à leurs caresses sporadiques par des ronronne-

ments satisfaits. «Conseiller la clientèle est une tâche difficile. Les animaux me permettent de retrouver l'équilibre qui m'aide à survivre, c'est là ma stratégie», nous explique Zbinden.

Un tour dans sa maison familiale confirme l'importance qu'ont les animaux dans la vie de cet ancien conseiller communal de Wattenwil. Il a réduit son propre espace habitable au strict nécessaire, en faveur des innombrables terrariums, aquariums et volières.

#### Tout a commencé avec les escargots

Ce sont les escargots qui ont éveillé son amour pour les animaux. Ce qui lui avait valu le surnom de «Hans des escargots». Mais au fil des années, sa passion s'est étendue à beaucoup d'autres espèces exotiques, comme la couleuvre inoffensive et

les araignées, les poissons, les cobras dont les gens ont si peur, à tort, ou les serpents à sonnettes. Aujourd'hui, il est connu bien au-delà des limites de sa commune sous le surnom de «Hans des serpents».

En sa qualité d'ancien responsable de la station de refuge cantonale pour les tortues, il n'a eu aucune difficulté à remplir ses biotopes humides avec ces aimables reptiles: lorsque quelqu'un avait une tortue de trop, celle-ci trouvait rapidement et simplement un nouveau foyer chez Hans Zbinden. Mais même certains animaux très peu connus comme l'axolotl ou le scinque à langue bleue, deux espèces qui semblent venues de la nuit des temps, lui ont été apportés et peuplent aujourd'hui le terrarium de Wattenwil.

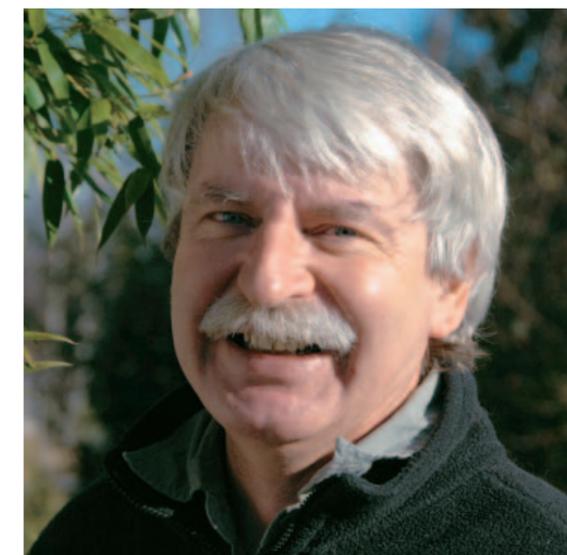
#### Levé dès quatre heures du matin

Il est évident que le loisir, ou plutôt l'œuvre de Hans Zbinden, est plutôt coûteux. La facture mensuelle pour l'électricité s'élève à 500 francs. A cela viennent s'ajouter les coûts de la nourriture. Dernièrement il a acquis une parcelle de terrain dont il compte faire un biotope humide supplémentaire. Ce n'est un secret pour personne: il consacre une grande partie de son salaire de conseiller à la clientèle entreprises auprès de la Visana à son loisir.

L'acquisition des animaux, elle, ne coûte pas grand-chose. En effet, pratiquement tous lui sont simplement apportés. Ils se retrouvent chez lui suite à des faillites, à des successions et lorsque personne ne peut ou ne veut plus s'occuper d'eux. Pour eux, il se lève à quatre heures du matin tous les jours, avant de commencer son autre travail vers six heures et demie. Il lui arrive parfois de prendre des vacances, mais elles sont toujours courtes. La question, finalement superflue, de savoir s'il s'adonne à d'autres loisirs le fait rire. Pas étonnant.

Stephan Fischer

Communication d'entreprise



**Du cuisinier au conseiller en clientèle entreprises**  
Son activité de conseiller à la clientèle entreprises fait que Hans Zbinden est souvent en déplacement. Il doit également s'occuper d'un portefeuille considérable de près de 400 contrats. Un aspect primordial de son activité est le respect envers la clientèle et ses souhaits, même si parfois il n'a pas le temps de se consacrer autant qu'il le voudrait à chacun des clients.

**Dans sa branche, Hans Zbinden est un vrai professionnel.** Il est dans le domaine des assurances depuis plus de deux décennies: cela fait 22 ans qu'il travaille à acquérir et à conseiller la clientèle entreprises de la Visana, respectivement d'une des caisses dont est issue la Visana. Après un apprentissage de cuisinier, il a travaillé dans un restaurant végétarien à Zurich pendant quelques années. Il a alors réalisé qu'il était une personne communicative, aspirant à relever d'autres défis.



Une assurance-maladie d'indemnités journalières flexible

«PAS DE

# RAISON

POUR UN CHANGEMENT»

**L'entreprise Dosenbach-Ochsner SA spécialisée dans le commerce de détail de la chaussure et des articles de sport dans toute la Suisse dispose d'une assurance-maladie d'indemnités journalières à la Visana. L'excellente collaboration perdure depuis des années et continue à faire ses preuves. Chez Dosenbach-Ochsner on ne voit pas de raison de changer d'assureur.**

Le chiffre d'affaires de Dosenbach-Ochsner SA a atteint un nouveau sommet en 2007. Grâce à une politique d'expansion cohérente, la filiale suisse du groupe international Deichmann est devenue leader national du commerce de détail de la chaussure et des chaînes de magasins de sport. Voilà un grand avantage à tous points de vue dans le climat de concurrence actuel.

#### Un avantage de taille

La taille a son importance. Le «poids» de la maison-mère permet à Dosenbach-Ochsner de profiter de conditions spéciales à l'achat, ce qui se répercute directement sur les prix et est par là facteur de compétitivité.

La taille de l'entreprise est également un atout à jouer avec les partenaires d'assurance. Heinz Hagenbuch, responsable de l'administration du personnel chez Dosenbach-Ochsner: «La souplesse commerciale de la Visana est très positive. La taille de notre entreprise a certainement été déterminante pour négocier certains accords spéciaux. Mais cela témoigne également de la flexibilité et du sens du service de la Visana».

#### Règlement des sinistres décisif

Le réseau décentralisé des filiales de l'entreprise constitue pour les deux partenaires un défi majeur en matière de règlement des sinistres. Plus encore que la souplesse commerciale, le

règlement des sinistres sans anicroches est le facteur décisif pour un bon assureur, selon Heinz Hagenbuch.

L'offre d'outils électroniques pour les avis de sinistres constitue un autre point important. «Business integra, le programme de la Visana, se distingue nettement des autres produits. À tout moment, nous pouvons suivre l'état des choses à l'écran, vérifier à quelle date le paiement est effectué ou pour quelle raison il n'y a pas de versement d'indemnités journalières. Pour nous, c'est une solution optimale.»

#### Absences en augmentation

Les collaboratrices représentent environ 70 % du personnel de Dosenbach-Ochsner. Un poste de travail sur huit est une place d'apprentissage. «Les absences sont en augmentation. Surtout lors de grossesses, il y a d'importantes différences entre les femmes qui travaillent jusqu'au dernier moment et celles qui arrêtent déjà tôt. Etant donné que notre entreprise emploie de nombreuses jeunes femmes, cela nous concerne particulièrement», explique Heinz Hagenbuch. Quant aux absences liées aux accidents, il s'agit d'accidents de sport dans 90 % des cas.

L'assurance-maladie d'indemnités journalières avec la Visana a été conclue en 2004. Bien entendu, Heinz Hagenbuch calcule chaque année si des modifications seraient nécessaires. Mais vu que la collaboration fonctionne bien, il ne voit pas de raison de changer d'assureur: «Nous connaissons nos interlocuteurs à la Visana, tout est bien rodé. Pourquoi changer pour quelques francs de différence sur les primes?»

Stephan Fischer

Communication d'entreprise

#### Une assurance-maladie d'indemnités journalières flexible

**L'assurance-maladie d'indemnités journalières auprès de la Visana permet d'assurer un salaire annuel jusqu'à 250 000 francs. Grâce à une évaluation des risques individuelle, les primes sont avantageuses et concurrentielles. Le taux de couverture peut être choisi librement, par exemple 80, 90 ou 100 % du salaire AVS. Les délais d'attente aussi peuvent être choisis entre 0 et 180 jours. Lors d'une évolution des sinistres favorable, une partie des primes est reversée au preneur d'assurance sous forme de participation à l'excédent.**

Pour plus d'informations, veuillez consulter [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Entreprises



#### Dosenbach-Ochsner SA

**L'entreprise Dosenbach-Ochsner SA, qui a son siège à Dietikon, fait partie depuis 1973 du groupe allemand Deichmann, le plus grand détaillant de chaussures d'Europe. En Suisse, Dosenbach-Ochsner emploie quelque 3400 personnes et vend onze millions de paires de chaussures par an dans plus de 320 filiales (Dosenbach, Ochsner Shoes, Ochsner Sport, Sports Lab). Dosenbach-Ochsner est le leader suisse du commerce de détail de la chaussure de sport.**

[www.dosenbach.ch](http://www.dosenbach.ch), [www.ochsnershoes.ch](http://www.ochsnershoes.ch), [www.ochsnersport.ch](http://www.ochsnersport.ch)