



# VISANA

## REGISTRA UN OTTIMO ANDAMENTO DEGLI AFFARI NEL 2007

**Il Gruppo Visana presenta per il 2007 un utile di 39,9 milioni di franchi che rispetto all'anno precedente corrisponde ad un aumento dell'1,8 per cento. Questo risultato permette a Visana di seguire anche negli anni a venire una moderata politica dei premi in tutti i settori assicurativi.**

Nell'assicurazione obbligatoria delle cure medico sanitarie (AOMS) secondo la Legge sull'assicurazione malattie (LAMal), il surplus di 0,8 milioni di franchi è rimasto praticamente invariato rispetto all'anno precedente (0,9 milioni). Il volume dei premi è aumentato del 3 per cento a 1,3 miliardi di franchi.

#### Crescita a tutti i livelli

Visana Assicurazioni SA, che comprende le assicurazioni complementari e di cose secondo la Legge sul contratto d'assicurazione e la Legge sull'assicurazione contro gli infortuni, ha aumentato il profitto del 2,1 per cento a 39,1 milioni di franchi. Il volume dei premi è aumentato del 5 per cento a 0,9 miliardi di franchi.

Il numero di assicurati AOMS (Visana, sana24 e vivacare) è aumentato di quasi 20 000 persone, raggiungendo un effettivo di 466 000 assicurati. Il numero complessivo di assicurati è aumentato da 866 000 a 890 000 nel 2007.

Le interessa il rapporto di gestione 2007 di Visana? Può comandarne un esemplare utilizzando la cartolina di risposta. Il rapporto di gestione verrà pubblicato a fine aprile in lingua tedesca e francese.



## VISANA PRESENTE ALLA «PERSONAL SWISS 2008»

Il 22/23 aprile 2008 avrà luogo presso il Messezentrum di Zurigo (padiglioni 5 e 6) la «Personal Swiss» – la fiera specializzata per il management del personale. Già per la settima volta è il luogo d'incontro da una parte per i fornitori di prestazioni e per i prodotti per il personale e dall'altra per i responsabili del personale sia dell'economia che dell'amministrazione.

Le visitatrici e i visitatori possono scegliere tra 170 offerenti di servizi e prodotti pertinenti al settore del personale. La «Personal Swiss» tratta gli argomenti legati alle soluzioni software, al reclutamento del personale, alla consulenza del personale, ai prodotti assicurativi, al perfezionamento professionale, all'e-learning e tanti altri soggetti.

Troverete Visana e la sua azienda partner SIZ Care SA durante entrambi i giorni nel padiglione 6 allo stand I.12. La fiera è aperta dalle ore 9.00 alle 17.30. Per informazioni dettagliate sulla «Personal Swiss 2008» consultate il sito Internet [www.personal-swiss.ch](http://www.personal-swiss.ch).

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



**visana**  
business

Rivista per i clienti aziendali 1/2008

#### Management aziendale della salute

Ridurre le assenze non è una questione di fortuna

#### Notifica del caso

Vale la pena rispettare i termini vigenti

#### Assicurazione d'indennità giornaliera per malattia

Una partnership funzionante è redditiva



## EDITORIALE



## SOMMARIO

Visana sostiene aziende  
nella gestione delle assenze 3

Notifichi i casi  
di prestazioni in tempo 6

Animali come strategia  
di sopravvivenza 8

Nessuna voglia di  
cambiare grazie ad una  
buona collaborazione 10

Preavviso:  
«Personal Swiss 2008» 12

## CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

Il Gruppo Visana ha alle spalle un anno positivo. Gli obiettivi 2007 sono stati in gran parte raggiunti o addirittura superati. Anche per l'anno in corso siamo ottimisti, sebbene ci muoviamo in un segmento di mercato fortemente conteso. Siamo tuttavia convinti di potervi presentare soluzioni competitive soprattutto anche in ambito imprenditoriale.

Nonostante la sana crescita di Visana non pensiamo di riposarci sugli allori. Al contrario: continueremo a migliorarci e vi persuaderemo mediante prodotti efficienti, flessibili e orientati alla soluzione. Ve li presenteremo nelle prossime edizioni di Visana business news.

Naturalmente cercheremo anche il contatto diretto con voi. Ad esempio nel contesto della «Personal Swiss 2008», la fiera specializzata per il management del personale che avrà luogo questa primavera a Zurigo. Venite a trovarci nel padiglione 6 e informatevi sulle offerte adeguate per la vostra impresa. A pagina 12 trovate maggiori informazioni.

Desidero raccomandarvi in particolare la nostra offerta di formazione nell'ambito del management aziendale della salute. Le assenze dovute a malattia ed infortunio costano alle imprese svizzere miliardi di franchi all'anno. Gestire correttamente le assenze non è tuttavia una questione di fortuna. Con l'approccio Visana che prevede tre fasi – prevenzione, assistenza e reintegrazione – come datori di lavoro potete influire positivamente sulla quota di assenza del vostro personale. Offriamo a voi e ai vostri collaboratori le formazioni corrispondenti (vedi pagine 3–5).

Per poter soddisfare i nostri partner – dunque voi – dobbiamo e vogliamo adoperarci anche nel 2008 con tutta la nostra forza. Mi rallegro già adesso di ricevere il vostro feedback, sia in occasione di un colloquio con uno dei nostri consulenti o semplicemente via e-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch).

Roland Lüthi

Membro della Direzione, Responsabile del reparto Clienti aziendali

## Nota editoriale

«Visana business news» è una pubblicazione della Visana Services SA rivolta ai suoi clienti aziendali. • Redazione: Stephan Fischer, Karin Lanz • Indirizzo: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Berna 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: [business@visana.ch](mailto:business@visana.ch) • Grafica: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Hittnau • Stampa: Appenzeller Volksfreund, Appenzello • Internet: [www.visana.ch](http://www.visana.ch)

## Management aziendale della salute

## GESTIRE LE

## ASSENZE

NON È UNA QUESTIONE DI FORTUNA

**Le assenze dovute a malattia e infortunio costano cospicue somme alle aziende. Per ridurre la quota di assenze, Visana offre, alle aziende che desiderano porsi attivamente a questa sfida, formazioni negli ambiti prevenzione, assistenza e reintegrazione. Il Casinò di Sciaffusa ha preso tale decisione.**

Lavorare in un casinò richiede un grande sforzo fisico per alcuni collaboratori. Non perché l'attività come croupier o tecnico delle slot machine sia faticoso dal punto di vista fisico. Sono piuttosto gli orari di lavoro insoliti e il lavoro a turni che possono rivelarsi come test di resistenza per la salute degli impiegati.

## Le assenze aumentano

Il Casinò di Sciaffusa è aperto tutti i giorni fino alle ore 03.00, il weekend addirittura fino alle cinque del mattino. Chi lavora qui sottopone il proprio corpo, per via del lavoro di turni, ad un

notevole cambio di ritmo. «Ciò può assorbire fortemente la salute. Non tutti sopportano tale stress allo stesso modo», spiega il direttore Roger Kubli. Emicrania e infezioni influenzali in particolare – molto agevolati dal contatto intensivo con i visitatori ossia con i gettoni e i chip – sono i motivi principali per le assenze che tendono ad aumentare.

## Formazione dei quadri

Per far fronte a questa tendenza, ma anche per approfondire le conoscenze sulle assenze, Roger Kubli e i suoi quadri hanno seguito a novembre scorso le due formazioni Visana «Keep in

Touch» e «Colloqui di rientro». Mentre nella formazione «Keep in Touch» è stato sviluppato il comportamento dei superiori durante l'assenza di un collaboratore, la seconda sequenza si è occupata del colloquio di rientro come strumento per ridurre la quota delle assenze nell'impresa.

Il giorno del rientro al posto di lavoro dopo una malattia, il superiore e il collaboratore si incontrano per un breve colloquio. Vengono discussi lo stato di salute attuale e i motivi dell'assenza. L'obiettivo è di individuare insieme sia motivi aziendali che privati e, se possibile, di trovare per questi una soluzione. Il colloquio di rientro offre tuttavia anche una buona opportunità per manifestare ai collaboratori la stima per il lavoro prestato.

Il nuovo capo di sicurezza dell'azienda affiliata a Pfäffikon gli ha fatto notare l'offerta di formazione di Visana. Questo conosceva la formazione dal suo ex datore di lavoro dove è stata

introdotta con successo, spiega Roger Kubli. Cinque anni fa è stato chiamato a Sciaffusa come «risanatore» e ha reso da quel momento il casinò una casa da gioco redditiva.

#### Imitazione raccomandata

Roger Kubli si è dimostrato positivamente sorpreso dalle formazioni Visana: «Sono un tipo critico che in occasione di tali formazioni pone domande scomode. All'inizio ero piuttosto scettico, ma la formazione è stata veramente buona. Posso solo raccomandarla ad altri.» Che la relatrice si sia occupata delle esigenze individuali dell'azienda e abbia consegnato buon materiale non è naturale per formazioni del genere, ha lodato Kubli.

Anche i quadri sono rimasti entusiasti della formazione e impiegano da dicembre scorso regolarmente il colloquio di rientro. È ancora troppo presto per stabilire come questa misura si ripercuota sul comportamento di assenze dei collaboratori. Roger



Roger Kubli dirige il Casinò di Sciaffusa da cinque anni con successo.

#### Casinò di Sciaffusa

La prima pallina da roulette è rotolata nel Casinò di Sciaffusa il 1° settembre 2002. Sciaffusa dispone di una delle dodici cosiddette concessioni B. Questa limita per legge – contrariamente alle concessioni A dei sette Grand Casinò – il numero di slot machine, le puntate massime, le vincite massime e il livello massimo del jackpot.

Il Casinò di Sciaffusa offre oltre a 140 slot machine, otto tavoli da gioco con American Roulette, Black Jack e Ultimate Texas Hold'em Poker. Con American Roulette e Black Jack si può giocare con una puntata minima di due risp. cinque franchi. Tutte le vincite sono esentasse. Il Casinò di Sciaffusa occupa 78 collaboratori e ha realizzato nel 2007 un nuovo fatturato record di quasi 19 milioni di franchi.

Casino Schaffhausen AG appartiene al Gruppo Swiss Casinos, che detiene partecipazioni di maggioranza del Grand Casino di San Gallo, del Casino Zürichsee e del Casino di Sciaffusa così come partecipazioni del Casino di San Moritz e del Grand Casino di Berna. [www.casinoschaffhausen.ch](http://www.casinoschaffhausen.ch)

Kubli è tuttavia convinto che le formazioni Visana siano state un buon investimento, che comporta un'utilità maggiore sia per il datore di lavoro che per i collaboratori.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale

#### Contatto

Se avete domande riguardo l'offerta di servizi di Visana nell'ambito del management aziendale della salute, potete contattare la signora Rita Buchli, al numero di telefono 031 357 94 76 o all'indirizzo e-mail: [rita.buchli@visana.ch](mailto:rita.buchli@visana.ch). Trovate informazioni dettagliate sulle singole formazioni in Internet al sito [www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Aziende.



### Panoramica delle prestazioni del management aziendale della salute:

Prevenzione		Assistenza	Reintegrazione	
Supporto all'assunzione	Apporto di vitamine	Keep in Touch	Colloqui di rientro	Tappeto rosso
In un corso di mezza giornata viene mostrato come si può riconoscere già al colloquio di assunzione il potenziale di assenze di nuovi collaboratori.	Quali misure preventive prese a livello dirigenziale influiscono positivamente sulla salute dei collaboratori? Lo imparerete in questa formazione di due giorni.	In questo corso di mezza giornata vengono trasmesse le possibili misure che possono essere prese durante le assenze dei collaboratori.	Il colloquio di rientro con i collaboratori, impiegato sistematicamente, è uno strumento adatto per influire positivamente sulla quota delle assenze.	Una formazione di mezza giornata che trasmette consigli utili per un buon ritorno al posto di lavoro di collaboratori che sono stati malati.

SIZclientweb: Piattaforma della salute su Internet che sostiene la funzione dirigenziale quotidiana mediante informazioni e strumenti sul tema delle assenze

L'offerta di servizi di Visana. Le formazioni vengono eseguite in collaborazione con SIZ Care SA.

Vale la pena rispettare i termini di notifica

## MEGLIO PRESTO CHE TROPPO

# TARDI

**Un'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia con il periodo d'attesa scelto individualmente assicura il datore di lavoro contro assenze dovute a malattia dei suoi collaboratori. Quando vengono annunciati i casi di malattia all'assicuratore, bisogna rispettare i termini vigenti.**

Dal 1° gennaio 2008 è in vigore la 5a revisione AI. È stata – oltre ad altri fattori – l'esplosione dei costi per l'assicurazione d'invalidità a dare il via alla revisione. Le assenze dovute a malattia rappresentano in questo contesto con una percentuale dell'80% di tutte le assenze il problema maggiore.

### Le assenze costano miliardi

La maggior parte delle assenze nella realtà lavorativa quotidiana è dovuta a malattia. I fattori decisivi per le assenze raggruppate alla voce «malattia» sono da cercare in contesto sociale, economico e aziendale.

Le assenze causano ogni anno all'economia svizzera costi diretti e indiretti nell'ordine di diversi miliardi di franchi. L'evoluzione dei costi delle assicurazioni aziendali d'indennità giornaliera per malattia conferma questa immagine. Colpisce la frequenza in aumento dei disturbi alla schiena e delle affezioni psichiche.

### Visana impiega nuovi strumenti

In considerazione dell'evoluzione dei costi e dei premi nell'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia aziendale, Visana ha sviluppato nuovi strumenti per la gestione dei casi. Lo scopo principale è dato dall'individuazione tempestiva, l'assistenza e la reintegrazione mediante un case management competente.

Quanto prima si prendono provvedimenti in vista della reintegrazione, maggiori sono le probabilità di successo. Già dopo un'inabilità lavorativa di poche settimane questa diminuisce drasticamente. Per questo motivo, è indispensabile la notifica tempestiva di tutti i casi di malattia, indipendentemente dalla loro gravità.

### Specialisti all'opera

Visana interviene con il suo case management nell'importante fase iniziale e collabora strettamente con SIZ Care SA. SIZ Care SA è un'impresa partner di Visana, specializzata nella reintegrazione di persone malate nel processo lavorativo. Dispone di ampie esperienze nel settore della gestione delle assenze e nel case management.

### Visana assume il coordinamento

Gli assicurati presso Visana hanno così la garanzia che il loro assicuratore d'indennità giornaliera per malattia faccia di tutto

per ridurre al minimo l'inabilità lavorativa in collaborazione con gli interessati. In tal modo cresce la probabilità che gli assicurati riprendano rapidamente piede nel processo lavorativo.

Nell'ambito dell'assicurazione contro la perdita di salario, Visana assume, assieme alla persona assicurata, al datore di lavoro, ai medici così come anche alle assicurazioni sociali interessate, un ruolo determinante riguardo un coordinamento ottimale del caso. La funzione di coordinamento ha lo scopo di ridurre il periodo d'inabilità lavorativa e che tutti gli interessati ne escano da vincitori.

Bruno Boschung

Responsabile Centro delle prestazioni Indennità giornaliera

### Case Management – sì o no?

Compete a Visana di valutare rapidamente e in modo competente se per un caso di malattia è sensato un case management speciale o se sono piuttosto indicati chiarimenti dettagliati. Visana ha definito uno standard secondo il quale un case management deve essere avviato al più tardi 65 giorni dopo l'inizio dell'inabilità lavorativa, al fine di mantenere le probabilità di successo per una reintegrazione.

### Obblighi in caso di prestazione

Se l'inabilità lavorativa condurrà probabilmente al diritto di prestazioni d'indennità giornaliera, bisogna consultare il più presto possibile un medico e provvedere ad un'assistenza a regola d'arte. Bisogna attenersi alle prescrizioni del medico. Bisogna annunciare il caso di malattia mediante formulario o elettronicamente via Sunet ossia Business Integra entro due settimane dopo la scadenza del periodo d'attesa.

Se il periodo d'attesa è di 30 giorni o oltre, l'annuncio deve essere fatto pervenire al più tardi quattro settimane dopo l'inizio della malattia o dell'infortunio. Se la notifica avviene solo dopo i termini citati, la data d'annuncio vale come data d'inizio del periodo d'attesa. Se non si tratta di un caso di malattia, ma di un caso per l'assicuratore LAINF, l'AI o l'assicurazione militare, gli assicurati sono obbligati a fare valere il diritto presso l'ufficio competente.

### Procedura semplificata per l'elaborazione di un caso

#### Notifica del caso

Visana notifica il caso mediante formulario o elettronicamente via Sunet risp. Business Integra entro due settimane dopo la scadenza del periodo d'attesa. Se il periodo d'attesa è di 30 giorni o oltre, al più tardi quattro settimane dopo l'inizio della malattia o dell'infortunio.

#### Controllare l'obbligo di prestazione

Visana chiarisce se per il sinistro annunciato esiste una copertura. Un primo contatto telefonico con il datore di lavoro e/o un certificato medico lampo costituiscono la base di decisione per l'assegnazione del caso.

#### Elaborazione del caso

Ad opera di Visana o in collaborazione con SIZ Care SA.

#### Coordinamento

In caso d'inabilità lavorativa perdurante: Visana richiede certificati medici e perizie, coordina il caso e le prestazioni con gli assicuratori sociali (AI, AD, LLP ecc.).

#### Registrazione della prestazione

Visana registra le prestazioni, a seconda del caso emette anche richieste di rimborso.

#### Conclusione del caso

Collaboratori Visana – Un grande amore per gli animali

«GLI ANIMALI SONO LA MIA

# STRATEGIA DI SOPRAVVIVENZA»



**Quando Hans Zbinden, consulente Clienti aziendali Visana, torna a casa dal lavoro, trova ad aspettarlo uno zoo privato di tutto rispetto. Da oltre 30 anni rettili, anfibi, ragni, pappagalli e tanti altri animali sono la grande passione del 52enne dell'Oberland bernese.**

Da 200 a 300 animali hanno trovato rifugio in casa e nel giardino di Hans Zbinden a Wattenwil sopra a Thun. Quanti siano esattamente non lo sa neanche lui ma non è questo che conta. L'importante è trattare con rispetto tutti gli esseri viventi.

#### Convivenza chiassosa ma pacifica

Mentre il pappagallo diverte tutti con il suo repertorio di parole pronunciate a squarciagola, i visitatori vengono circondati da una

decina di gatti che, a turno, fanno le fusa in cambio di una carezza. Offrire consulenza ai clienti aziendali è un lavoro durissimo, talvolta addirittura ipotetico. «Gli animali controbilanciano la fatica del lavoro, sono la mia strategia di sopravvivenza», spiega Zbinden.

Basta fare un giro per la casa per capire quanto siano importanti gli animali nella vita di questo ex consigliere comunale di Wattenwil. Terrari, acquari e voliere hanno ridotto lo spazio abitativo di Hans Zbinden al minimo indispensabile.

#### Tutto cominciò con le lumache

Sono state le lumache a destare in lui uno smisurato amore per gli animali, tanto che all'inizio era soprannominato «Schneckenhans» (Hans delle lumache). Nel frattempo alle lumache si sono aggiunte infinite specie di animali esotici, dai serpenti innocui ai ragni, dai pesci ai tanto (ingiustamente) temuti cobra o ser-

penti a sonagli. Per questo, oggi Hans Zbinden è soprannominato «Schlangenhans» (Hans dei serpenti) ed è famoso anche oltre i confini comunali.

Ex direttore del centro cantonale di accoglienza di tartarughe, i suoi biotopi non hanno tardato a popolarsi di questi simpatici rettili. Chi doveva trovare una casa a una tartaruga, la trovava subito e senza tante complicazioni da Hans Zbinden. Ma anche specie pressoché sconosciute come l'axolotl o la lucertola dalla lingua blu – due specie che ricordano gli animali primitivi – sono finite da lui e popolano da allora i terrari di Wattenwil.

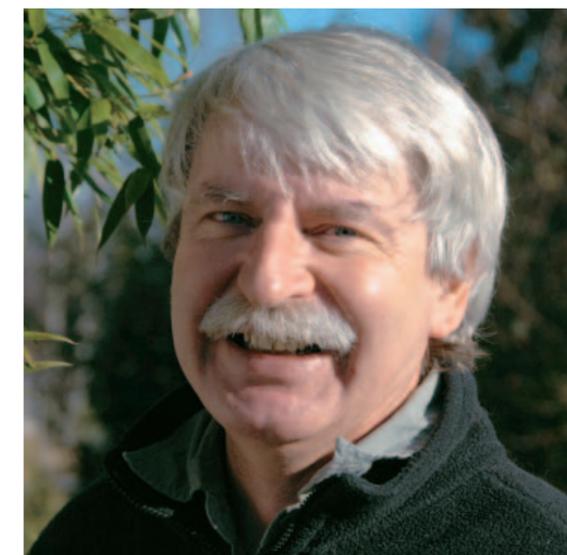
#### Sveglia alle quattro

L'hobby di Hans Zbinden – che taluni non esitano a definire l'opera della sua vita – non è certo fra i meno costosi. A parte le spese per i mangimi, solo per le bollette della corrente elettrica spende quasi 500 franchi al mese. Poco tempo fa ha acquistato un pezzo di terreno sul quale intende creare un altro biotopo umido. Non è un segreto che investa nel suo hobby gran parte del suo stipendio di consulente Clienti aziendali alla Visana.

Per contro, non spende praticamente nulla per acquistare gli animali perché gli vengono affidati. Gli animali provengono da aste fallimentari o masse ereditarie oppure trovano posto da lui quando nessuno li vuole più o non può più occuparsene. Per i suoi animali si alza ogni giorno alle quattro per poi iniziare il lavoro vero e proprio fra le sei e le sei e mezzo. Si concede solo vacanze brevi. Alla domanda (superflua) se abbia altri hobby oltre a questo, Zbinden risponde con una risata molto eloquente. E chi si meraviglia?

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale



*Da cuoco a consulente Clienti aziendali*

**Il suo lavoro di consulente Clienti aziendali costringe Hans Zbinden a muoversi spesso anche perché ha un nutrito portafoglio di 400 contratti circa. Anche in questo campo, il rispetto nei confronti dei clienti e dei loro problemi è una caratteristica fondamentale del suo modo di fare, sebbene talvolta gli manchi il tempo per approfondire ulteriormente determinate tematiche.**

**Hans Zbinden conosce molto bene il settore. Lavora nelle assicurazioni da oltre vent'anni. Da 22 anni acquisisce e segue i clienti aziendali per la Visana e per le casse che l'hanno preceduta. Dopo l'apprendistato di cuoco, ha lavorato per alcuni anni in un ristorante vegetariano a Zurigo, prima di accorgersi che, essendo un tipo molto comunicativo, aveva bisogno di un'altra sfida professionale.**



Assicurazione d'indennità giornaliera flessibile

«NESSUN MOTIVO PER

# CAMBIARE»

**Il dettagliante di sport e calzature Dosenbach-Ochsner SA attivo in tutta la Svizzera ha stipulato l'assicurazione d'indennità giornaliera presso Visana. La collaborazione è da anni ineccepibile e si è affermata per entrambe le parti. Dosenbach-Ochsner non vede nessun motivo per cambiare.**

Le cifre d'affari di Dosenbach-Ochsner SA hanno raggiunto un nuovo record nel 2007. Grazie ad una strategia d'espansione attuata coerentemente, il rappresentante svizzero del Gruppo Deichmann che opera in tutto il mondo si è stabilito come leader del settore sul mercato svizzero delle calzature e dello sport. Nella lotta di repressione attualmente in corso ciò costituisce un grande vantaggio per diversi aspetti.

#### Grandezza come vantaggio

Non è vero che la grandezza non importa. Grazie all'importante impresa madre, Dosenbach-Ochsner approfitta di condizioni speciali nell'acquisto che si ripercuotono direttamente sul prezzo e dunque sulla competitività.

Anche in occasione di trattative con i partner assicurativi, le dimensioni dell'impresa non costituiscono sicuramente uno svantaggio. «Il goodwill di Visana è molto positivo. Aver potuto pattuire singole convenzioni speciali è dipeso sicuramente dalle nostre dimensioni. Rispecchia tuttavia anche la flessibilità e la correttezza di Visana», afferma Heinz Hagenbuch, responsabile dell'amministrazione del personale presso Dosenbach-Ochsner.

#### Il disbrigo delle prestazioni è determinante

Per via della rete di filiali decentralizzata dell'azienda, il disbrigo delle prestazioni pone grandi sfide per entrambi i contraenti. Ancora più importante della correttezza è un disbrigo

delle prestazioni senza inconvenienti, risponde Hagenbuch alla domanda, quali siano i criteri determinanti che distinguono un buon assicuratore.

Un altro punto importante è costituito dall'offerta di strumenti elettronici con i quali possono essere notificate le prestazioni. «Business integra, il programma di Visana si distingue chiaramente da altri prodotti. Possiamo seguire allo schermo in qualsiasi istante qual è lo stato attuale, quando vengono avviati i versamenti o perché non vengono corrisposte delle indennità giornaliere. È una soluzione ottimale per noi.»

#### Le assenze aumentano

La percentuale di collaboratrici presso Dosenbach-Ochsner ammonta al 70%. Ogni ottavo posto di lavoro è un posto da apprendista. «Le assenze tendono ad aumentare. Si riscontrano grandi differenze soprattutto nelle gravidanze per quanto riguarda il periodo in cui la collaboratrice lavora ancora o è già «malata». Essendo un'impresa di «donne» con tante commesse giovani siamo particolarmente colpiti», spiega Heinz Hagenbuch. In quanto alle assenze dovute ad infortunio, gli infortuni da sport costituiscono il 90 per cento.

L'assicurazione d'indennità giornaliera presso Visana è stata stipulata nel 2004. Heinz Hagenbuch calcola naturalmente ogni anno se si impongono cambiamenti. Ma visto che tutto va bene non vede motivo per cambiare. «Conosciamo gli interlocutori di Visana, tutto funziona bene. Perché allora cambiare? Per una differenza di premi di qualche franco?»

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale

#### Assicurazione d'indennità giornaliera flessibile

**Con l'assicurazione d'indennità giornaliera di Visana è possibile assicurare un salario annuo fino a 250 000 franchi. La valutazione individuale del rischio consente il calcolo di premi convenienti e competitivi. Il volume della copertura può essere scelto individualmente, ad esempio 80, 90 o 100% del salario soggetto all'AVS. Si possono scegliere periodi di differimento tra 0 e 180 giorni. In caso di un buon andamento dei sinistri, una parte dei premi viene restituita all'assicurato sotto forma di partecipazione alle eccedenze.**

Ulteriori informazioni si trovano sul sito

[www.visana.ch](http://www.visana.ch) > Aziende



#### Dosenbach-Ochsner SA

**Dosenbach-Ochsner SA con sede a Dietikon appartiene dal 1973 al Gruppo tedesco Deichmann, il più grande dettagliante di calzature europeo. In Svizzera Dosenbach-Ochsner occupa quasi 3400 persone e vende all'incirca undici milioni di paia di scarpe all'anno in oltre 320 filiali (Dosenbach, Ochsner Shoes, Ochsner Sport, Sports Lab). Dosenbach-Ochsner è dunque leader sul mercato svizzero del commercio al dettaglio nel settore delle scarpe sportive.**  
[www.dosenbach.ch](http://www.dosenbach.ch), [www.ochsnershoes.ch](http://www.ochsnershoes.ch), [www.ochsnersport.ch](http://www.ochsnersport.ch)