

August 2012
31

Couverture accidents dans la période d'assurance prolongée

LA PROTECTION D'ASSURANCE EST

VALABLE

ÉGALEMENT POUR LES PERSONNES ENREGISTRÉES
EN TANT QUE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Si l'on change de place de travail, on continue à être assuré 30 jours. Une personne assurée qui a un accident pendant cette période est assurée contre les suites de l'accident, même si elle exerce déjà une activité indépendante. Ces conditions ont été décidées par le Tribunal fédéral.

Selon la loi sur l'assurance-accidents, l'assurance cesse d'exercer ses effets à l'expiration du 30^e jour qui suit celui où a cessé le droit à la moitié au moins du salaire (art. 3 al. 2 LAA). Toutefois, si le mois en question a 31 jours et que vous voulez une protection sans lacune, il vous faut conclure une assurance par convention, la couverture supplémentaire prescrite par la loi n'étant que de 30 jours.

Visana business: 31 jours au lieu de 30

En 2009 déjà, Visana business a décidé d'étendre la période d'assurance prolongée de 30 à 31 jours, pour que les personnes assurées puissent bénéficier d'une protection d'assurance pendant un mois entier. Pour ce jour supplémentaire, aucune assurance par convention n'est donc nécessaire.

Pour l'assureur, le travail administratif qui résulte de cette situation n'est absolument pas proportionnel au gain qui en résulte. En outre, les faits survenant pendant cette période sont toujours, comme l'illustre l'exemple suivant, sujets à discussion.

Accident pendant la période d'assurance prolongée

Helga N. travaillait au sein d'une fondation jusqu'au 30 novembre 2002 en tant que thérapeute et était donc obligatoirement assurée par l'assurance A. contre les suites d'accidents professionnels et non professionnels. Le 1^{er} décembre 2002, Helga N. a commencé une activité indépendante de thérapeute de shiatsu. Le 14 décembre 2002, elle est tombée lors d'une promenade et s'est fracturé le bras.

La société d'assurance A. a fait valoir le fait que l'art. 3 al. 2 LAA ne concernait pas les travailleurs indépendants. Helga N. a fait opposition contre cette décision auprès du Tribunal fédéral. Celui-ci a finalement maintenu que la personne accidentée était obligatoirement assurée pendant la période d'assurance prolongée, même si elle exerçait déjà une activité indépendante (ATF 8C_11238/2010 du 7 avril 2011).

Daniel Zeindler
Responsable Centre de compétence

visana

business

Magazine pour la clientèle entreprises 2/2012

Portrait de client

Gidor: en croissance grâce aux investissements

Gestion de la santé en entreprise

Nouveau cours: «Gestion du stress»

Case Management dans le domaine des indemnités journalières

La meilleure solution de suivi



EDITORIAL



SOMMAIRE

Savoir évoluer avec les tendances: un grand défi 3

Calculateur des coûts dus aux absences: quel est votre potentiel d'économies? 6

«Gestion du stress»: le nouveau cours de GSE 7

Un collaborateur de Visana business en point de mire 8

Case Management: le meilleur suivi pour chaque cas 10

Couverture contre les accidents pendant la période d'assurance prolongée 12

CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

La première moitié de l'année 2012 est déjà bientôt derrière nous. Je voudrais toutefois revenir brièvement sur l'exercice de l'année dernière. Celle-ci s'est avérée très satisfaisante, car le groupe Visana a obtenu une nouvelle fois un résultat positif et a pu ainsi renforcer encore davantage ses solides assises. Le nombre total de personnes assurées est resté stable.

Le domaine de la clientèle entreprises a également connu un succès réjouissant. Nous avons réussi une nouvelle fois à augmenter le nombre de contrats Visana business, ce qui représente également une augmentation du volume des primes. Je profite de cette occasion pour remercier tous les clients pour leur fidélité et pour souhaiter la bienvenue à ceux qui viennent de rejoindre Visana business. Si vous voulez consulter nos chiffres, je vous invite à commander le rapport de gestion du groupe Visana au moyen de la carte-réponse ci-jointe.

Nous sommes particulièrement satisfaits du succès que rencontre notre offre de prestations dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise (GSE). Les entreprises sont toujours plus nombreuses à prendre conscience des avantages qu'offre la GSE et investissent par conséquent dans la santé de leurs collaboratrices et collaborateurs. Nous répondons à cette demande en développant constamment notre offre de cours. Le tout nouveau cours sur la gestion du stress (page 7) aura lieu pour la première fois en août.

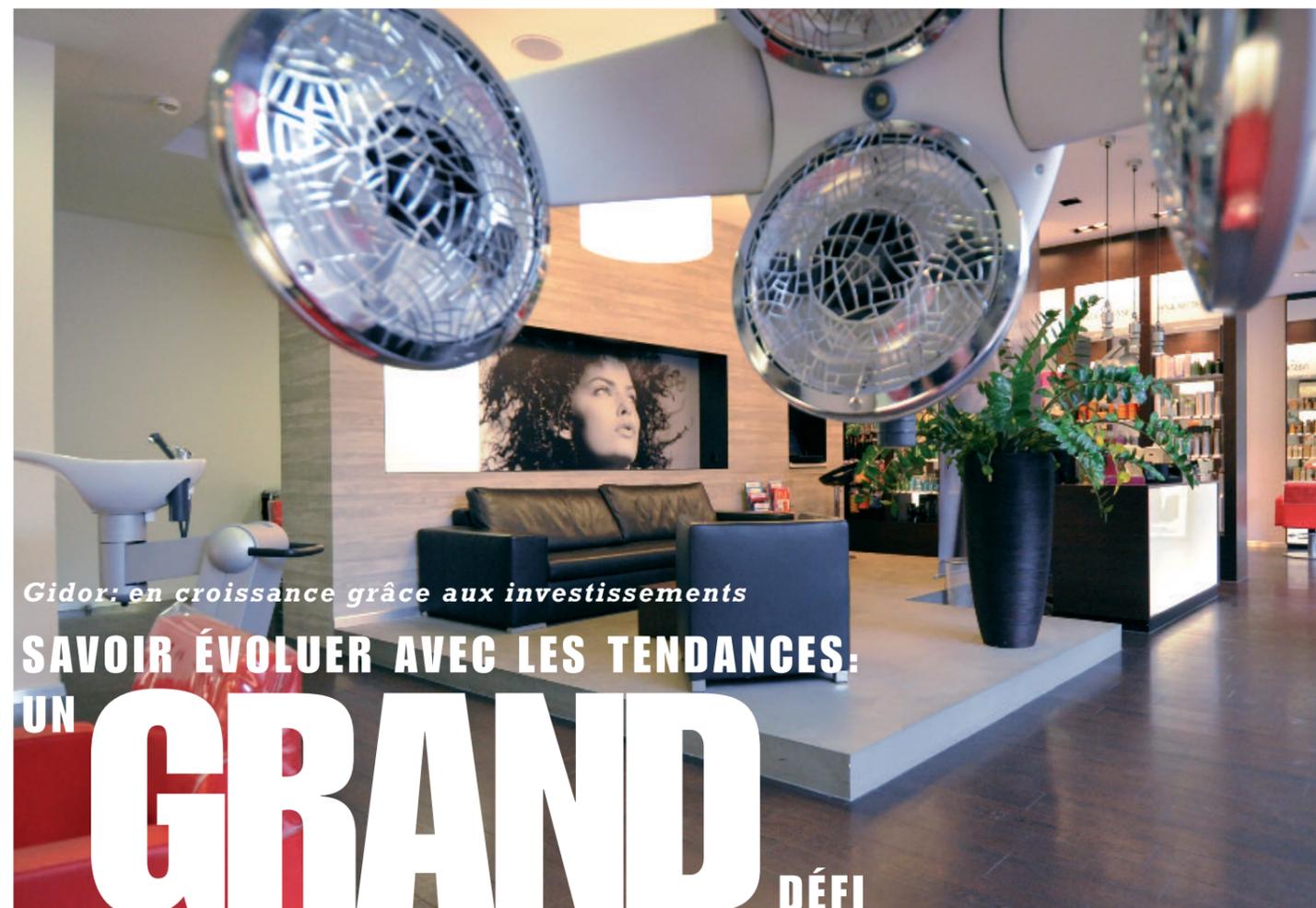
Vous doutez encore du fait que la GSE puisse apporter des bénéfices à votre entreprise? Un simple coup d'œil à notre calculateur en ligne des coûts dus aux absences vous permettra de connaître votre potentiel d'économies, car réduire les absences permet de faire des économies. Ces quelques clics de souris en valent vraiment la peine!

Roland Lüthi

Membre de la direction, responsable du ressort Clientèle entreprises

Impressum

Visana business news est une publication de Visana Services SA à l'intention de sa clientèle entreprises. • Rédaction: Stephan Fischer, Karin Roggli • Adresse: Visana business news, Weltpoststrasse 19, 3000 Berne 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: business@visana.ch • Mise en page: Natalie Fomasi, Elgg • Concept graphique et photos: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zurich • Impression: Appenzeller Volksfreund, Appenzell • Internet: www.visana-business.ch



Gidor: en croissance grâce aux investissements

SAVOIR ÉVOLUER AVEC LES TENDANCES:

UN GRAND DÉFI

Gidor, la plus grande chaîne suisse de coiffure, est en permanence sur la voie de la croissance et a toujours du succès, malgré la tendance au «Do-it-yourself». Des produits de qualité à des prix raisonnables dans des salons ultramodernes constituent les piliers de la stratégie de cette entreprise familiale.

«La tendance n'est pas favorable aux coiffeurs», nous dit Louis Giger. Avec son frère Philipp, il est à la tête de la plus grande chaîne de coiffure de Suisse. La branche se trouve confrontée à des chiffres en baisse. La cause de ce recul n'est pas en premier lieu l'environnement économique, mais la mode. Toutefois, Gidor a réussi à tirer son épingle du jeu et présente un résultat très positif pour l'exercice 2011.

Des coiffures plus simples qu'auparavant

L'«âge d'or de la coiffure», le milieu des années septante, est définitivement révolu. Les femmes allaient à l'époque presque chaque semaine chez le coiffeur, ce qui s'expliquait par les chi-

gnons compliqués qui étaient à la mode dans ces années-là. Avec la mode d'aujourd'hui, beaucoup de coiffures peuvent être réalisées à la maison. Aujourd'hui, presque chaque ménage dispose d'un sèche-cheveux. De plus, les permanentes ne se font pratiquement plus. «Les visites chez le coiffeur s'espacent désormais de plusieurs semaines», commente Louis Giger.

Gidor compense la diminution du nombre de visites des clientes (la majeure partie de la clientèle est féminine) par un large choix de prestations complémentaires et de produits pour l'utilisation à domicile. «Nous investissons une grande partie des gains réalisés pour l'ouverture de nouveaux salons et la rénovation des



anciens ainsi que pour la formation continue des collaboratrices et collaborateurs», nous explique Philipp Giger. Gidor souhaite ainsi offrir une excellente qualité à des prix raisonnables, une recette utilisée par le père des deux frères Giger au début des années cinquante pour fonder l'entreprise.

Des salons bien situés

Louis Giger ne s'est pas laissé dicter les prix par l'association de la branche et a suivi sa propre politique; une audace couronnée de succès. Ses magasins ont été littéralement envahis par les clientes: «Notre père devait en partie fermer les salons disposant de 40 à 50 places. C'est seulement lorsqu'une cliente quittait le salon que la suivante pouvait entrer. Une telle situation n'est plus imaginable aujourd'hui», commentent les fils avec un sourire.

Cette époque est bel et bien révolue. Aujourd'hui, un effort nettement plus important est nécessaire pour gagner la faveur des clientes. Le choix du lieu joue un rôle important pour les filiales. Gidor suit une stratégie de croissance claire, mais il n'y a pas d'objectifs annuels fixés concernant l'ouverture de nouveaux salons. «Nous ouvrons une nouvelle filiale uniquement lorsque l'emplacement est optimal. Si une opportunité s'offre à nous, nous la saisissons», explique Philipp Giger. De plus, les presque 80 salons existants sont évalués de façon continue, et si nécessaire, des emplacements mieux situés sont recherchés.

Une expansion à l'étranger n'est pas prévue, car la Suisse offre pour l'instant un potentiel de croissance suffisant. La chaîne n'est pas encore présente notamment dans quelques régions de Suisse romande et au Tessin. «En ce qui concerne le Tessin, nous devrions ouvrir simultanément plusieurs filiales, car les

frais en matière de personnel, de service extérieur et de marketing sont conséquents lorsqu'on s'implante dans une nouvelle région linguistique», explique Philipp Giger.

L'accent sur la formation

Gidor emploie environ 700 collaboratrices et collaborateurs, principalement des femmes. Il a toujours existé une prépondérance féminine dans le métier de la coiffure. La formation de la relève est importante pour Gidor. «Nous pouvons offrir des places dans d'autres filiales à nos apprentis et apprenties lorsqu'ils terminent leur apprentissage. Cela nous permet d'une part de les garder dans notre entreprise, et d'autre part, d'éviter qu'ils aient le statut de «l'éternel apprenti», qu'ils gardent après l'apprentissage aux yeux de nombreux collègues et clients s'ils restent dans le même salon», nous explique Gisella Bühlmann, responsable RH chez Gidor.

Les absences représentent un thème récurrent pour Gisella Bühlmann. Des maladies à court terme qui surviennent les jours les plus chargés (vendredi après l'Ascension, avant Pâques et Noël, les vendredis et les samedis), représentent une charge importante pour les autres membres de l'équipe. Cela engendre également du travail supplémentaire pour les responsables de filiale. Certes, les chutes dues à un câble ou au sol mouillé font partie des accidents de travail les plus fréquents. Mais le grand classique – et cela n'étonnera personne – reste la coupure au majeur de la main gauche (car la plupart des coiffeuses sont droitrières).

Une collaboration efficace

Qu'il s'agisse de maladie ou d'accident, un partenaire d'assurance sur lequel on peut compter se caractérise, selon Gisella Bühlmann, par une collaboration qui fonctionne bien, une procédure rapide pour le traitement des cas de prestations et un suivi compétent. «Etant donné que nous avons assuré les indemnités journalières à partir du premier jour et que nous avons relativement beaucoup d'absences de courte durée, nous avons besoin que la procédure de décompte fonctionne bien. Visana business s'en charge de façon rapide et efficace», explique la responsable des RH.

La collaboration avec Visana business s'est développée sur plusieurs années et est appréciée par les deux parties, constate Gisella Bühlmann. «Pour la fixation des primes, nous trouvons toujours une solution commune.» Même pour les cas que Gidor souhaite soumettre à un médecin-conseil, Visana business réagit toujours avec rapidité et efficacité. Tout est parfait!

Stephan Fischer

Communication d'entreprise

Gidor: une entreprise familiale de deux générations
Avec plus de 700 collaboratrices et collaborateurs dans 77 filiales, Gidor est la chaîne de coiffure leader en Suisse. Environ 850 000 clientes et clients par année en Suisse alémanique et en Suisse romande ont recours aux services de l'entreprise établie à Baar, dans le canton de Zoug. Le pionnier de l'entreprise, Louis Giger senior, a débuté en tant que coiffeur avec un salon à Zurich en 1957. Il a ensuite augmenté successivement le nombre de salons et fondé Gidor en 1975. L'entreprise familiale est dirigée depuis 2004 par ses deux fils, Louis Giger junior et Philipp Giger. L'école supérieure de coiffure Fahrni ainsi que d'autres enseignes de la coiffure font partie de l'entreprise.

www.gidor.ch



Pour des clientes et des clients bien coiffés: Louis Giger (à gauche) et Philipp Giger.



Chaque jour d'absence dû à la maladie ou à un accident coûte 750 francs à une entreprise. Avoir des collaboratrices et collaborateurs en bonne santé est donc dans l'intérêt de tout employeur. Grâce au calculateur en ligne des coûts dus aux absences de Visana business, vous pouvez calculer en quelques secondes le potentiel d'économies de votre entreprise.

Il est désormais établi que le climat et les conditions de travail exercent une influence essentielle sur la santé des collaboratrices et collaborateurs. De plus en plus d'entreprises ont reconnu l'utilité d'une promotion de la santé active et ont réagi en conséquence. Elles disposent ainsi d'un outil pratique leur permettant d'influer positivement sur le nombre des absences dues à la maladie et aux accidents.

Un investissement très rentable

Grâce à des mesures de prévention pour les personnes en bonne santé et à un suivi complet entrepris suffisamment tôt pour les collaboratrices et collaborateurs malades, les entreprises peuvent économiser des coûts importants. Sur la base de valeurs empiriques, le potentiel d'économies, calculé de façon conservative, se monte à environ 1,5% de la somme salariale totale. Une entreprise de 75 collaboratrices et collaborateurs ayant une somme salariale de 6,5 millions de francs économise 90 000 francs par an au minimum grâce à l'introduction d'une gestion de la santé en entreprise (GSE). Chaque franc investi dans une GSE est rentabilisé trois à quatre fois.

Calcul en ligne des coûts dus aux absences

Faites un contrôle en ligne: calculez à combien s'élève le potentiel d'économies de votre entreprise. Vous trouverez le calculateur en ligne des coûts dus aux absences sur www.visana-business.ch > Offre > Gestion des absences > Coûts des absences.

Le montant économisé se compose d'éléments quantifiables tels qu'une réduction des pertes de temps, un taux de fluctuation plus bas ou une économie sur les primes pour les assurances d'indemnités journalières. A cela s'ajoutent des facteurs non calculables tels que le gain au niveau de l'image pour l'employeur, l'augmentation de la disposition à s'engager de la part des collaboratrices et collaborateurs ainsi qu'une plus forte identification à l'entreprise. Une GSE doit être perçue en tant que mesure valorisant les collaboratrices et collaborateurs, permettant d'augmenter leur satisfaction et agissant ainsi de façon positive sur leur comportement en matière d'absences.

Rita Buchli

Responsable Gestion de la santé en entreprise



Le stress est très présent dans le monde du travail, tout particulièrement chez les cadres dirigeants. Dans le nouveau cours «Gestion du stress – de l'énergie pour le quotidien des cadres dirigeants», vous apprenez à déceler les facteurs déclencheurs de stress, à vous prémunir contre ses effets néfastes et à améliorer votre environnement de travail ainsi que celui des collaboratrices et collaborateurs.

Dans des circonstances données, chaque personne réagit de manière différente. Tout le monde n'est pas stressé par les mêmes situations. Certaines personnes parviennent mieux que d'autres à faire face à certaines exigences. Cette capacité dépend surtout de la façon d'évaluer de chacune et chacun ainsi que de ses ressources personnelles. On ne peut pas déterminer seul/e la quantité de stress que crée une situation donnée. Dès que le stress s'installe, il peut avoir des conséquences négatives sur la santé et sur le travail. Il est donc nécessaire d'élaborer des stratégies qui permettent d'y remédier.

Qu'est-ce que le stress?

Le terme «stress» trouve son origine dans les sciences des matériaux. Il désigne la contrainte exercée sur un matériau. En 1936, Hans Selye, le «père du concept du stress», reprend le terme pour l'appliquer à des personnes et le définit comme une «réaction non spécifique du corps face à des exigences». Définition actuelle du stress: «On ressent du stress lorsqu'un déséquilibre apparaît entre les exigences fixées et les moyens dont on dispose pour satisfaire ces exigences.» Le stress constitue donc une charge psychique, qui peut toutefois également avoir une influence sur la santé physique. Si le stress perdure, il devient dangereux pour la santé et pour la sécurité.

Elaboration de stratégies permettant de surmonter le stress

Le cours «Gestion du stress – de l'énergie pour le quotidien des cadres dirigeants» de Visana business s'adresse à des personnes qui exercent ou non une fonction dirigeante et qui souhaitent mettre un terme au stress. Contenus du cours:

- Fonctionnement (comment et pourquoi le stress apparaît-il, qu'est-ce qui le déclenche)
- Elaborer des stratégies permettant de surmonter le stress, concevoir un plan de mesures pour changer d'attitude
- Etablir un profil de stress individuel; réfléchir aux sources du stress
- De quelle manière les cadres dirigeants peuvent-ils/elles exercer une influence sur une situation stressante pour les collaboratrices et collaborateurs

Lancement du cours

Le cours, d'une journée, sera donné pour la première fois le 31 août 2012 à Gwatt/Thoune. Les frais de participation s'élèvent à 390 francs. Le cours est donné uniquement en allemand.

Vous trouverez le formulaire d'inscription ainsi que l'ensemble des cours proposés par Visana business dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise sur www.gesundheitsmanagement-visana.ch. Pour de plus amples informations: téléphone: 031 357 94 76; courriel: rita.buchli@visana.ch.

Rita Buchli

Responsable Gestion de la santé en entreprise



Collaborateur de Visana
business en point de mire

IL A ÉTABLI UN RÉSEAU DE RELATIONS DANS LA RÉGION ZURICHOISE

Giacomo Mautone est conseiller aux entreprises dans la région zurichoise. Son parcours, comme il le dit lui-même, est peu conventionnel. Comment parvient-il à convaincre ses partenaires d'affaires?

Giacomo Mautone raconte volontiers des histoires. Par exemple, celle du père mourant qui fait tenir une promesse à ses trois fils. Le plus jeune et le plus malin tient la promesse de façon créative et s'enrichit aux dépens des autres fils. Giacomo Mautone explique que, dans son métier, il faut être malin, mais il faut absolument se comporter de façon loyale envers les autres partenaires d'affaires.

«J'ai commencé ma carrière dans le bâtiment»

Giacomo Mautone est zurichois. Ses parents étaient venus s'installer en Suisse au début des années soixante, à Wiedikon, un quartier de travailleurs, dans lequel un certain Kōbi Kuhn a également vécu. Dans un premier temps, Giacomo Mautone a fréquenté une école italienne, car ses parents avaient pour objectif, comme beaucoup d'immigrants, de retourner vivre en Italie.

Après son apprentissage en tant qu'installateur sanitaire, il a travaillé sur les chantiers. Toutefois, un accident l'a obligé à prendre une nouvelle orientation. Il est ainsi devenu vendeur pour grossiste en installations et articles sanitaires. Il en est vite arrivé à la conclusion suivante: «Le conseil et la vente sont faits pour moi. Je sais comment aborder les gens.»

Un parcours peu conventionnel

En 1990, un ami de son club de football lui propose un poste auprès de l'assurance Alpina de l'époque, alors qu'ils cherchaient ensemble une bonne assurance voiture. C'est là que Giacomo Mautone, arrivant d'un tout autre secteur, a appris à connaître le domaine des assurances et qu'il a commencé, après une formation intensive, à vendre des assurances de choses à la clientèle privée.

Après cinq ans, il a eu une nouvelle fois l'opportunité de se former dans un nouveau domaine. Il a passé chez Swica à Baden, où il conseillait la clientèle privée en matière d'assurances-maladie. Finalement, il est arrivé chez Visana en 1998, à l'agence de Zurich, et a rapidement été intégré à la jeune équipe du domaine d'affaires Clientèle entreprises.

Une prise de contact personnelle

Visana business n'était à l'époque pas encore structurée de façon aussi professionnelle qu'aujourd'hui. «J'ai senti qu'il y avait là quelque chose à construire», nous dit Giacomo Mautone. Il s'est donc lancé dans l'acquisition et a passé les premiers six mois presque uniquement au téléphone.

C'était l'époque où de nombreuses entreprises déléguaient leurs affaires d'assurances à des intermédiaires et à des courtiers, car elles ne souhaitaient plus s'en occuper elles-mêmes. Mais personne n'avait encore vu quelqu'un comme Giacomo Mautone. Il se rendait personnellement chez les personnes qu'il contactait et se présentait. «Il faut qu'une relation de confiance s'établisse entre deux partenaires d'affaires. Ce n'est que lorsqu'elles se connaissent personnellement qu'une négociation débute», explique-t-il.

Fierté et reconnaissance

Aujourd'hui, il peut considérer avec satisfaction ces quatorze ans d'activité dans le domaine du conseil aux entreprises dans la région zurichoise. Il est fier des nombreuses relations d'affaires qu'il a réussi à établir et de son portefeuille sain qui prospère. Il ressent également de la reconnaissance envers ses clients et partenaires: «Ils m'accordent une confiance de longue date et contribuent à notre bonne collaboration.»

Des boulangers aux responsables RH

Giacomo Mautone constate que son travail aujourd'hui n'est plus l'affaire de combattants solitaires. Son activité se passe «à l'extérieur, au front», mais l'équipe est complétée à l'arrière-guichet, par l'assistante Maike Blawatt et la souscriptrice Carole Freiburghaus. «Sans arrière-guichet, il serait impossible d'assurer des prestations professionnelles et une bonne disponibilité», nous explique-t-il.

Giacomo Mautone apprécie avant tout l'indépendance qu'il a dans son travail. Il organise lui-même sa semaine de travail et aucune journée ne ressemble à une autre. Il y a également les rencontres. Il apprend à connaître de nombreuses branches, de la boulangerie à l'informatique. Et il rencontre aussi bien de simples travailleurs menant leur propre entreprise individuelle que des responsables des ressources humaines de grandes entreprises.

Peter Rüegg

Communication d'entreprise



Giacomo Mautone fait le plein d'énergie dans le port du chantier naval de Wollishofen au bord du lac de Zurich avant d'aborder son prochain entretien avec un client.

Père de famille et «noueur de chaussures de foot»

Giacomo Mautone (49) vit avec sa femme et ses deux enfants (7 et 8 ans) à Dübendorf. Grâce à la flexibilité dans ses horaires de travail, il peut participer activement à la vie de famille. S'il doit travailler le week-end ou le soir, il peut compenser ce temps durant la semaine. «La famille occupe une place centrale pour moi. Elle me donne un équilibre». Le football fait toujours partie de ses loisirs aujourd'hui: depuis 2011, il est entraîneur de la relève à l'école de football du FC Dübendorf, où il s'occupe des plus petits, âgés de 5 à 7 ans, la «Pampers League» comme il l'appelle. L'accent est mis sur le plaisir de bouger et les jeux de balles simples. De nombreux parents assistent aussi aux entraînements. Et il ajoute en riant: «Je passe la moitié de l'entraînement à nouer les chaussures des enfants».



Case Management dans le domaine des indemnités journalières en cas de maladie

LE MEILLEUR SUIVI POUR

CHAQUE CAS

Une maladie grave change la vie et ses effets se font évidemment sentir également au niveau de la situation professionnelle. Avec le Case Management, Visana business soutient les personnes concernées dans la reprise de leur activité professionnelle. Lorsque cela est nécessaire, des entreprises spécialisées interviennent également.

Depuis début 2011, Visana business propose un Case Management dans le domaine des indemnités journalières en cas de maladie, sous la direction de David A. Perrig. L'offre en prestations de service a donc été encore développée et comprend depuis toute la palette de Case Management, soit les accidents et les indemnités journalières.

Case Management dans toute la Suisse

Pour David A. Perrig et son groupe, un suivi optimal des personnes malades constitue le point le plus important. La gestion des cas de Case Management est exigeante et cela est clair dès le début. De plus, ces cas engendrent généralement des tâches de coordination importantes avec les assureurs sociaux et privés, les offices, les avocats et d'autres institutions. L'existence de potentiel pour une réinsertion réussie dans le processus de travail est une condition nécessaire pour lancer un Case Management.

Visana business offre le Case Management à sa clientèle dans toute la Suisse et garantit un suivi rapide et complet. A cette fin, les Case Managers collaborent étroitement avec un réseau d'expertes et d'experts ainsi qu'avec des entreprises partenaires externes. La clientèle de Visana business bénéficie ainsi d'un catalogue de prestations complet.

Un savoir-faire précieux

Prospettiva, à Muri près de Berne, fait partie des entreprises partenaires depuis près d'un an. Elle est spécialisée dans les domaines du coaching et du placement et Visana business lui confie ponctuellement des cas, comme elle le fait avec toutes les organisations partenaires. La responsabilité du dossier est toutefois toujours assumée par Visana business.

Prospettiva dispose d'un réseau de coaches actifs dans toute la Suisse et spécialisés dans différents domaines et branches. Leurs compétences-clés sont le coaching (conseil pour le développement et la réalisation d'objectifs personnels, soutien dans la gestion auto-

Bernhard Gasser (à gauche), gérant de Prospettiva, en entretien avec David A. Perrig.

Qu'est ce que le Case Management?

Le terme de «Case Management» n'est pas employé de manière homogène. Parfois on utilise le terme de «Gestion de cas». Pour Visana business, il s'agit d'un soutien individuel, adapté aux besoins des personnes tombées malades et ayant pour but de rendre possible leur retour dans le processus de travail. Le Case Manager est l'interlocuteur central. Il coordonne toutes les mesures, en intégrant toutes les parties impliquées (personne employée, employeur, assureur, offices, etc.).

Prospettiva

Cette entreprise bernoise siégeant à Muri est spécialisée en coaching et en placement (la médiation entre la personne employée et l'employeur). Prospettiva dispose d'un vaste réseau de coaches expérimentés dans différents domaines spécialisés, répartis sur onze centres dans toute la Suisse. Leur objectif est de rendre les personnes malades capables de gérer les défis qu'elles doivent relever au moyen de leurs propres ressources et grâce aux interventions ciblées du coach. www.prospettiva.ch

nome des changements) ainsi que le placement (médiation entre employeur et employé/e). Un placement est par exemple indiqué lorsqu'une incapacité de travail risque d'aboutir à une résiliation.

Soutien individuel

Un suivi rapide, complet et couvrant toute la Suisse: grâce à la collaboration avec des entreprises partenaires, Visana business est en mesure d'offrir à ses clients et à leurs collaboratrices/teurs le meilleur suivi possible, adapté individuellement à chaque cas grâce au savoir-faire adéquat.

Stephan Fischer

Communication d'entreprise

«LA COMMUNICATION JOUE UN RÔLE CENTRAL»

David A. Perrig, responsable du Case Management dans le domaine des indemnités journalières pour Visana business, décrit la collaboration avec Prospettiva.

Comment considérez-vous la collaboration entre Visana business et Prospettiva?

David A. Perrig: Je la considère comme pragmatique, simple et orientée aux objectifs. Nous apprécions beaucoup la compétence de Monsieur Bernhard Gasser, le gérant, et de son équipe, ainsi que la proximité que nous avons avec Prospettiva.

La communication entre nous joue un rôle central et représente un facteur important de réussite. Nos attentes dans le domaine du coaching sont très bien perçues.

Quels cas sont transmis à Prospettiva?

Il s'agit en général des cas pour lesquels la réinsertion de la personne assurée à l'ancien poste de travail n'est plus possible, pour des raisons de santé. Toutefois, la personne assurée pourrait reprendre un nouveau travail, à condition que l'activité soit adaptée. A ce niveau-là, le coaching offre le soutien nécessaire pour la recherche d'un nouvel emploi. Grâce à un coaching efficace, la personne assurée peut percevoir de nouvelles perspectives et se fixer de nouveaux objectifs. Un tel coaching influence positivement la motivation de cette personne.

Quels sont les points profitables aux assurés de Visana business?

Prospettiva dispose d'un réseau étendu de coaches expérimentés dans des domaines et des branches très variés. Cela nous permet de proposer un coaching adapté aux besoins de chaque assuré. Ainsi, nos assurées et nos assurés ont de grandes chances de trouver un nouveau travail. Le but du coaching est une réintégration à long terme de la personne assurée dans un processus de travail adéquat. Il s'agit donc d'un investissement durable.

