



Copertura infortuni durante il termine di proroga della copertura

LA COPERTURA ASSICURATIVA VALE ANCHE IN CASO DI ATTIVITÀ LUCRATIVA INDIPENDENTE

Chi cambia posto di lavoro è assicurato contro gli infortuni per altri 30 giorni dal datore di lavoro precedente. Una persona assicurata che si infortuna in questo periodo è assicurata contro le conseguenze d'infortunio, anche se ha già iniziato un'attività lucrativa indipendente. Ciò è stato deciso dal Tribunale federale.

Secondo la Legge sull'assicurazione contro gli infortuni (LAINF), l'assicurazione termina allo spirare del 30^{esimo} giorno susseguente a quello in cui cessa il diritto almeno al semisalaro (art. 3 cpv. 2 LAINF). Tuttavia, se il mese corrispondente è di 31 giorni, bisogna stipulare per il 31^{esimo} giorno – qualora si desideri una protezione assicurativa senza lacune – un'assicurazione per accordo, perché in base alla legge la copertura ha validità solo di 30 giorni.

Visana business: 31 invece di soli 30 giorni

Già nel 2009 Visana business aveva deciso di prolungare la proroga della copertura assicurativa oltre i giorni stabiliti per legge e passare così a 31 invece di 30. In questo modo gli assicurati possono beneficiare di una copertura assicurativa completa anche il 31^{esimo} giorno del mese. Per questo singolo giorno non è più necessario stipulare un'assicurazione per accordo.

Per l'assicuratore, il lavoro amministrativo correlato non corrisponde affatto al guadagno finanziario. Inoltre, i fatti presenti sono motivo di ulteriori discussioni, come dimostra l'esempio seguente.

Infortunio durante il termine di proroga della copertura

Fino al 30 novembre 2002, Helga N. è stata impiegata come terapeuta presso una fondazione ed era dunque assicurata obbligatoriamente presso l'assicurazione A. contro le conseguenze d'infortuni professionali e non professionali. Il 1° dicembre 2002 Helga N. ha iniziato la sua attività indipendente come terapeuta shiatsu. Il 14 dicembre 2002 è caduta durante una passeggiata e si è procurata una frattura all'avambraccio.

La compagnia d'assicurazione A. sosteneva che l'art. 3 cpv. 2 LAINF non era applicabile alle persone con attività indipendenti. L'infortunata ha comunque presentato ricorso contro questa decisione presso il Tribunale federale, il quale ha infine deciso che anche durante la proroga della copertura le persone infortunate sono obbligatoriamente assicurate, anche se hanno già iniziato un'attività indipendente (DTF 8C_11238/2010 del 7 aprile 2011).

Daniel Zeindler
Responsabile Centro di competenze

business

Rivista per i clienti aziendali 2/2012

Ritratto dei clienti:

Gidor – Crescita grazie agli investimenti

Gestione aziendale della salute

Nuovo corso: la gestione dello stress

Il Case Management

nell'indennità giornaliera

Un'assistenza ottimale



EDITORIALE



SOMMARIO

Le tendenze della moda sono la grande sfida 3

Calcolatore dei costi delle assenze: quanto è grande il vostro potenziale di risparmio? 6

La gestione dello stress – il nuovo corso Gestione aziendale della salute 7

Luci puntate su un collaboratore Visana business 8

Case Management: un'ottima assistenza per ogni caso 10

Copertura infortuni durante il termine di proroga della copertura 12

CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

presto ci lasceremo alle spalle la prima metà del 2012, ciononostante vorrei soffermarmi ancora brevemente sull'anno d'esercizio passato che è stato favorevole. Il Gruppo Visana ha presentato nuovamente un risultato positivo e ha potuto così rafforzare la sua già solida situazione. Il numero totale di assicurati è rimasto complessivamente stabile.

Anche nel settore Clienti privati l'evoluzione è stata soddisfacente. Siamo di nuovo riusciti ad aumentare il numero dei contratti di Visana business che ha portato anche a un aumento del volume dei premi. Desidero ringraziare tutti i clienti che da anni ci dimostrano la loro fedeltà e dare un caloroso benvenuto a coloro che hanno scelto Visana business. Se siete interessati alle cifre dettagliate, potete ordinare il Rapporto di gestione del Gruppo Visana tramite l'allegato invio commerciale-risposta.

Anche la nostra offerta di prestazioni in ambito della Gestione aziendale della salute (GAS) presenta un'evoluzione positiva. Sempre più aziende riconoscono le possibilità e i vantaggi della GAS e investono nella salute dei propri collaboratori. La nostra reazione non può che essere un successivo ampliamento della nostra offerta dei corsi. L'ultimo corso sul tema Gestione dello stress (pagina 7) si terrà per la prima volta ad agosto.

Non siete ancora sicuri se e in che misura la Gestione aziendale della salute conviene alla vostra azienda? Un veloce test sul nostro calcolatore online dei costi delle assenze vi mostra il vostro potenziale di risparmio, poiché ridurre le assenze significa ridurre i costi. Pochi click che vale la pena fare.

Roland Lüthi

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 • Layout e foto: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zurigo • Stampa: Appenzeller Volksfreund, Appenzello • Internet: www.visana-business.ch



Gidor: in crescita grazie ai giusti investimenti

LE TENDENZE DELLA MODA SONO LA
GRANDE SFIDA

In un mercato complessivamente in flessione, «Gidor», la più grande catena svizzera di saloni di parrucchieri, continua a crescere e ad avere successo, nonostante l'attuale trend del «fai da te». Prodotti di qualità a prezzi vantaggiosi e locali supermoderni sono i pilastri della strategia di questa azienda a conduzione familiare.

«Il trend va nella direzione opposta a quella del parrucchiere», afferma Louis Giger, che con il fratello Philipp dirige la più grande catena di saloni di parrucchieri della Svizzera. Il settore è confrontato con un calo delle cifre d'affari. La causa principale non è la congiuntura economica, ma la moda. Ciononostante Gidor è riuscita a sfuggire al trend ribassista e per l'esercizio 2011 presenta un risultato operativo positivo.

Acconciature più semplici di una volta

Gli «anni d'oro dei coiffeur», il periodo attorno alla metà degli anni Settanta, sono definitivamente passati. All'epoca le donne erano solite andare dal parrucchiere quasi settimanalmente, anche per farsi mettere a posto le elaborate acconciature molto

in voga in quei tempi. La moda d'oggi vuole che i clienti provvedano da soli, a casa, alla propria pettinatura; oggigiorno, infatti, praticamente ogni economia domestica ha un fon. Inoltre le permanenti sono praticamente sparite dalla circolazione. «Fra una seduta dal parrucchiere e l'altra passano ormai anche varie settimane», spiega Louis Giger.

Gidor compensa il numero in costante calo delle sedute delle clienti – sì, perché la maggior parte della clientela è costituita da donne – con un'ampia offerta di servizi supplementari e con prodotti da utilizzare a domicilio. «Investiamo gran parte dell'utile realizzato nell'apertura di nuovi saloni e nel rinnovo di quelli attuali, oltre che nel perfezionamento professionale dei



nostri collaboratori», dichiara Philipp Giger. In questo modo Gidor intende offrire una qualità al top a prezzi vantaggiosi. Una ricetta, quest'ultima, utilizzata dal padre dei fratelli Giger già alla fine degli anni Cinquanta per porre le fondamenta dell'azienda.

Forte richiesta di saloni in posti ben frequentati

Louis Giger senior non si fece imporre dall'associazione di categoria i prezzi da applicare e seguì la propria politica dei prezzi – una decisione contro il cartello premiata dal successo. I suoi saloni furono letteralmente presi d'assalto dalle clienti. «In alcuni casi nostro padre era costretto a chiudere le porte dei saloni, alcuni con addirittura 40-50 posti: solo quando una cliente usciva, poteva entrare la successiva. È uno scenario completamente inimmaginabile al giorno d'oggi», spiegano i due fratelli con un sorriso compiaciuto.

Tempi ormai passati! Oggi bisogna impegnarsi decisamente di più per guadagnarsi il favore delle clienti. La politica delle ubicazioni delle filiali gioca un ruolo importante. Gidor persegue una chiara strategia orientata alla crescita, anche se ciò non significa che l'azienda abbia obiettivi annui relativi al numero di nuove sedi da inaugurare. «Apriamo nuove filiali solo in punti commercialmente interessanti: se si presenta una buona occasione, la cogliamo al volo», ammette Philipp Giger. Inoltre l'azienda analizza continuamente le attuali filiali, quasi 80, e all'occorrenza cerca sedi migliori.

La società non prevede di espandersi all'estero, poiché la Svizzera ha ancora sufficiente potenziale di crescita. Soprattutto in Svizzera romanda, il cui margine di miglioramento è ancora notevole, oppure nel Ticino, ancora una «macchia bianca». «In questi due mercati dovremmo aprire più filiali contemporaneamente, dato che il dispendio per l'ingresso in

una nuova regione linguistica non è indifferente dal punto di vista del personale, del servizio esterno e del marketing», spiega Philipp Giger.

Importante attività di formazione

Gidor conta circa 700 collaboratori, la stragrande maggioranza è composta da donne. Il mestiere del parrucchiere è dominato dalle donne, è sempre stato così. L'azienda dà molta importanza alla formazione delle giovani leve. «Siamo in grado di offrire ai giovani in formazione giunti alla fine del tirocinio un posto di lavoro in un'altra filiale. In questo modo da un canto rimangono nella nostra azienda, dall'altro si scrollano di dosso lo status di «eterni apprendisti» con il quale continuerebbero a essere visti da colleghi e clienti anche dopo l'apprendistato», racconta Gisella Bühlmann, responsabile delle risorse umane presso Gidor.

Per Gisella Bühlmann, quello delle assenze è un problema continuo. Le assenze a breve termine per malattia – soprattutto nei giorni in cui si genera più fatturato (il venerdì dopo l'Ascensione, i giorni precedenti la Pasqua e il Natale, i venerdì e i sabati) – rappresentano un carico lavorativo considerevole per i collaboratori sul fronte. In questi casi sono i responsabili di filiale ad essere maggiormente sotto pressione. Fra gli infortuni più ricorrenti vi sono le cadute per inciampo su cavi elettrici o quelle causate dal pavimento bagnato. L'infortunio «tipico» è – e non c'è da meravigliarsi – la ferita da taglio al dito medio della mano sinistra (mano sinistra poiché la maggior parte delle parrucchiere lavora usando la mano destra).

Partnership «affiatata»

Non importa se malattia o infortunio, per Gisella Bühlmann, un partner assicurativo affidabile è quello che dà prova di collaborazione efficiente, rapida gestione dei casi di sinistro e assistenza competente. «Siccome da noi l'indennità giornaliera per malattia è assicurata già dal primo giorno e abbiamo relativamente molte assenze di breve durata, dipendiamo da un sistema di conteggio ben funzionante. E questo è quello che ci garantisce Visana business – in modo rapido e ottimale», dichiara Bühlmann.

La collaborazione con Visana business dura da ormai molti anni ed è apprezzata da entrambi i partner, sostiene Gisella Bühlmann: «Quando si tratta di definire i premi, troviamo sempre una via di mezzo». Anche nei casi che Gidor desidera chiarire con un medico di fiducia, Visana business reagisce sempre rapidamente e in modo oltremodo soddisfacente. Al momento la collaborazione non necessita di nessun miglioramento, come conferma Bühlmann.

Stephan Fischer
Comunicazione aziendale

Gidor: azienda a conduzione familiare alla seconda generazione

Con oltre 700 collaboratori e 77 filiali, la catena di saloni Gidor è leader in Svizzera. La società, la cui sede è a Baar nel Canton Zugo, serve annualmente circa 850 000 clienti in Svizzera tedesca e romanda. Il fondatore dell'azienda, Louis Giger sen., ha iniziato la sua carriera nel 1957 come parrucchiere con un salone a Zurigo. Dopo aver gradualmente aumentato il numero di botteghe, nel 1975 ha fondato Gidor. L'azienda a conduzione familiare è diretta dal 2004 dai suoi due figli Louis Giger jun. e Philipp Giger. Fanno parte della società la scuola professionale per parrucchieri «Fahrni» e ulteriori marchi anch'essi attivi nel settore dei saloni di parrucchieri. www.gidor.ch



Per Louis Giger (sinistra) e Philipp Giger è importante che ogni cliente sia soddisfatto.

Le assenze generano costi
CALCOLATE IL VOSTRO POTENZIALE DI RISPARMIO CON POCHE CLIC

In base alle indicazioni possono essere calcolati i costi affrontati per le assenze dovute a malattia e infortunio.

Ramo
 Agricoltura e silvicoltura
 Industria: Approvvigionamento energia

Ogni giorno di assenza dovuta a malattia o infortunio costa all'impresa circa 750 franchi. È dunque nell'interesse del datore di lavoro avere collaboratori sani. Grazie al calcolatore online dei costi delle assenze di Visana business avete la possibilità di calcolare in pochi secondi a quanto ammonta il potenziale di risparmio della vostra azienda.

Che il clima e le condizioni di lavoro esercitino un influsso notevole sulla salute dei collaboratori è ormai fuori dubbio. Sempre più imprese riconoscono i vantaggi della promozione attiva della salute e reagiscono di conseguenza. In questo modo esse dispongono di uno strumento pratico per influire positivamente sul numero delle assenze dovute a malattia o infortunio.

Investimenti che rendono fino al quadruplo

Grazie a misure di prevenzione per i collaboratori sani e a un'assistenza tempestiva e ampia di quelli ammalati, le aziende possono risparmiare in modo notevole sui costi. I valori empirici dimostrano che il potenziale di risparmio di un'impresa – su calcolo conservativo – ammonta all'1,5 per cento circa della somma salariale complessiva. Un'impresa di 75 collaboratori con una somma salariale pari a 6,5 milioni di franchi, introducendo un sistema di gestione aziendale della salute (GAS), può risparmiare almeno 90 000 franchi all'anno. Ogni franco investito nella GAS ne rende da tre a quattro.

Calcolare i costi delle assenze online

Fate un controllo online calcolando il potenziale di risparmio finanziario per la vostra impresa. Potete trovare il calcolatore dei costi delle assenze su www.visana-business.ch > Offerta > Gestione aziendale della salute > Costi delle assenze.

L'ammontare dell'importo risparmiato è composto da valori quantificabili, quali la riduzione dei tempi di assenza, un tasso di fluttuazione minore oppure il risparmio sui premi delle assicurazioni d'indennità giornaliera. A questi vanno aggiunti fattori non quantificabili, come ad esempio, il ritorno di immagine per il datore di lavoro, l'aumento della disponibilità produttiva dei collaboratori e la loro maggiore identificazione con l'impresa. L'introduzione di una gestione aziendale della salute (GAS) va intesa come misura volta a dimostrare la stima del datore verso i suoi collaboratori, che aumenta la loro soddisfazione e si ripercuote quindi positivamente sulle assenze dal lavoro.

Rita Buchli
 Responsabile Gestione aziendale della salute

L'offerta dei corsi Visana business è in espansione
«GESTIONE DELLO STRESS – AFFRONTARE CON ENERGIA LA QUOTIDIANITÀ DA DIRIGENTE»

Lo stress è un fattore che caratterizza il mondo del lavoro, in particolare quello dei dirigenti. Il nuovo corso «Gestione dello stress – affrontare con energia la quotidianità da dirigente» offre la possibilità di imparare a riconoscere i fattori che provocano stress, affrontarli correttamente e migliorare il proprio ambiente di lavoro e quello dei collaboratori.

Pur essendo uguali le circostanze, le persone reagiscono diversamente. Non tutti si sentono «stressati» da determinate situazioni. Alcuni riescono a gestire meglio di altri gli stimoli esterni. In questo caso sono centrali la valutazione soggettiva della persona e le sue risorse a disposizione. Non è tuttavia possibile quantificare lo stress solo in base alla situazione. Non appena lo stress diventa realtà, esso può ripercuotersi negativamente sulla salute e sul lavoro. Per questo motivo sono indispensabili le strategie di rimedio.

Cos'è lo stress?

Il concetto deriva originariamente dalla scienza dei materiali. In questo ambito «stress» significa tensione oppure pressione su un materiale. Nel 1936, Hans Selye, padre della ricerca sullo stress, prese in prestito il concetto e lo trasferì alle persone per descrivere la «reazione aspecifica del corpo a stimoli esterni». La definizione moderna del concetto stress è: «Le persone soffrono di stress quando si rendono conto che tra gli stimoli a cui sono esposte e gli strumenti che hanno a disposizione per affrontarli sussiste uno squilibrio.» Lo stress è dunque una pressione psicologica che si ripercuote anche sulla salute fisica. Se persiste per un periodo di tempo prolungato, diventa un rischio per la salute e la sicurezza.

Elaborare nuove strategie di gestione dello stress

Il corso «Gestione dello stress – affrontare con energia la quotidianità da dirigente» di Visana business è indirizzato sia alle persone con funzioni dirigenziali che senza che desiderano mettere un freno allo stress. Contenuti del corso:

- funzionamento (come e perché nasce lo stress, che cosa lo provoca);
- acquisire strategie di gestione dello stress; elaborare un piano di misure per modificare il proprio comportamento;
- allestire un profilo di stress individuale; riflettere sulle fonti di stress;
- come i dirigenti influenzano le situazioni di stress dei collaboratori.

Primo svolgimento

Il corso di una giornata si terrà per la prima volta il 31 agosto 2012 a Gwatt/Thun. La quota di partecipazione ammonta a 390 franchi. Il corso si svolgerà in tedesco.

Su www.gesundheitsmanagement-visana.ch potete trovare la completa offerta di corsi di Visana business nell'ambito della gestione aziendale della salute, i formulari d'iscrizione nonché altre informazioni. Per ulteriori informazioni telefonare al numero 031 357 94 76 o scrivere a rita.buchli@visana.ch.

Rita Buchli
 Responsabile Gestione aziendale della salute



Luci puntate su un collaboratore Visana business

L'UOMO
CHE HA

COSTRUITO

UNA RETE DI CONTATTI PROFESSIONALI A ZURIGO

Giacomo Mautone, consulente aziendale attivo sulla piazza assicurativa di Zurigo, si definisce un tipico professionista entrato dalla porta secondaria. Come riesce a convincere i suoi partner commerciali?

Giacomo Mautone ama raccontare aneddoti. Ad esempio quello del padre in fin di vita che strappa una promessa ai suoi tre figli. Il più giovane, il più scaltro dei tre, mantiene la promessa in modo creativo e finisce per arricchirsi a scapito dei fratelli. Giacomo Mautone spiega che non è proibito essere scaltri nella vita professionale, ma bisogna sempre essere leali nei confronti dei propri partner commerciali.

«Vengo dall'edilizia»

Giacomo Mautone è originario di Zurigo. I suoi genitori erano emigrati in Svizzera all'inizio degli anni Sessanta, stabilendosi a Wiedikon, un quartiere zurighese operaio in cui viveva anche un certo Köbi Kuhn. All'inizio Giacomo Mautone frequenta le scuole

italiane, dato che i suoi genitori, come molti immigrati, avevano intenzione di ritornare prima o poi in Italia.

Dopo un apprendistato come installatore d'impianti sanitari, inizia a lavorare nell'edilizia. Un infortunio, però, lo costringe a riorientarsi professionalmente. Subito dopo inizia a vendere articoli e impianti sanitari per un grande rivenditore di impianti tecnici per il settore immobiliare. Da lì a poco la sua rivelazione: «Sono nato per fare il consulente e il venditore. Avere a che fare con la gente mi riesce particolarmente bene».

Iter professionale «trasversale»

Nel 1990 un compagno, che milita nella stessa squadra di calcio e con il quale sta cercando una buona assicurazione auto, gli offre un posto di lavoro nell'allora Alpina Assicurazione. Seb-

bene entrato nel settore per «vie trasversali», nell'Alpina Giacomo Mautone inizia a conoscere il business assicurativo e, dopo un intenso corso di formazione professionale, comincia a vendere assicurazioni di cose a Clienti privati.

Dopo cinque anni ha nuovamente l'opportunità di sbarcare in un nuovo settore. Passa alla Swica, a Baden, per la quale assiste i clienti privati in ambito assicurazioni malattie. Nel '98 approda all'agenzia Visana di Zurigo, dove di lì a poco viene trasferito al neocostituito comparto Clienti aziendali.

Mezzo anno di presentazioni

All'epoca Visana business non era strutturata in modo così professionale come oggi. «Ho subito capito che qui avrei potuto realizzare qualcosa», dichiara Giacomo Mautone. Si butta quindi a capofitto nell'acquisizione di nuovi clienti, trascorrendo i primi sei mesi quasi esclusivamente al telefono.

Sono gli anni in cui molte società esternalizzano la gestione delle operazioni assicurative ad agenti e broker, poiché non più intenzionate a occuparsene da sole. Nessuno, però, conosce Giacomo Mautone. Per questo motivo egli inizia a far visita ai propri contatti e a presentarsi personalmente. «Fra due partner commerciali occorre che vi sia fiducia: solo se si conoscono personalmente entrano in trattativa», afferma Mautone.

Orgoglio e riconoscenza

Nel frattempo guarda con orgoglio ai quattordici anni di attività come consulente aziendale sulla piazza zurighese. È fiero dei numerosi rapporti commerciali che ha instaurato, come pure del suo ampio e «sano» portafoglio clienti. Ma Mautone non dimentica di essere riconoscente anche nei confronti dei propri clienti e partner: «Mi hanno ripagato con una fiducia che dura da ormai molti anni e con un'ottima collaborazione».

Dal panettiere allo specialista informatico

Giacomo Mautone fa notare che oggi il suo mestiere non è più un lavoro per individualisti. Sebbene il suo posto di lavoro sia «fuori, sul fronte», nel back office il team è completato dall'assistente Maike Blawatt e dall'underwriter Carole Freiburghaus. «Senza il back office sarebbe impossibile garantire servizi professionali e una reperibilità soddisfacente», spiega Giacomo Mautone.

Ciò che l'affascina maggiormente del suo lavoro è l'indipendenza, che gli permette di organizzarsi la settimana lavorativa autonomamente. Nessun giorno è uguale all'altro. Anche gli incontri l'affascinano molto. Infatti, la sua attività lo porta a venire a contatto con professioni molto diverse fra loro, dal panettiere allo specialista informatico. E anche con i più disparati ordini gerarchici: dal semplice operaio titolare della ditta individuale al responsabile delle risorse umane della grande impresa.

Peter Rüegg

Comunicazione aziendale



Al porticciolo del cantiere navale di Wollishofen sul lago di Zurigo Giacomo Mautone fa il pieno di energie per affrontare al meglio il prossimo colloquio con i clienti.

Padre di famiglia e allacciatore di scarpe da calcio
Giacomo Mautone (49) vive con la moglie e i suoi due bambini di 7 e 8 anni a Dübendorf. Grazie agli orari di lavoro flessibili (se lavora il fine settimana o la sera, può compensare durante la settimana), partecipa attivamente alla vita familiare. «Per me la famiglia ha un'importanza centrale, è il mio punto di riferimento». Mautone coltiva tuttora un vecchio hobby: il calcio. Dal 2011 è allenatore delle giovanili dell'FC Dübendorf, dove si occupa dei ragazzi dai 5 ai 7 anni - la «Pampers League», com'è solita definirla lui. Muoversi, divertirsi e giocare a pallone sono i criteri fondamentali di questo suo impegno. Molti i genitori che seguono i propri figli a bordo campo. «La metà del tempo dell'allenamento», aggiunge Mautone con un sorriso sulle labbra, «la impiego ad allacciare le scarpette dei bambini».



Case Management nell'ambito dell'indennità giornaliera

UN'OTTIMA ASSISTENZA PER

OGNI CASO

Una grave malattia incide duramente sulla vita e si ripercuote anche sulla situazione lavorativa. Con il Case Management, Visana business sostiene il rientro nel processo lavorativo della persona in questione. In caso di bisogno possono intervenire anche imprese specializzate.

Dall'inizio del 2011 Visana business, sotto la guida di David A. Perrig, offre un Case Management nell'ambito dell'indennità giornaliera con un proprio team di specialisti. In questo modo il volume dei servizi è stato ulteriormente ampliato e comprende ora l'intera gamma di Case Management, ovvero indennità giornaliera per malattia e infortunio.

Case Management a livello nazionale

Per David A. Perrig e il suo gruppo ciò che conta maggiormente è l'assistenza fornita alla persona malata. Nei casi di Case Management è chiaro fin dall'inizio che la loro gestione richiede

competenze altamente specializzate. Inoltre, presuppongono attività di coordinamento di grande impegno con le assicurazioni sociali e private, uffici della pubblica amministrazione, avvocati e altre istituzioni. Il potenziale disponibile per una reintegrazione di successo nel processo lavorativo è un'ulteriore condizione per promuovere il Case Management.

Visana business offre il Case Management a livello nazionale a tutti i clienti e garantisce un'assistenza rapida e su tutto il territorio. I case manager collaborano a stretto contatto con le reti di esperti e imprese partner esterne. In questo modo i clienti di Visana business possono beneficiare dell'intero catalogo delle prestazioni.

Partner con grandi conoscenze specifiche

Da quasi un anno uno di questi partner è Prospettiva di Muri presso Berna. L'impresa è specializzata nel coaching e placement e riceve puntualmente incarichi da Visana business, come d'altronde tutte le organizzazioni partner. Tuttavia, la responsabilità dei dossier rimane sempre presso Visana business.

Prospettiva dispone di una rete di coach attivi in tutta la Svizzera in diversi ambiti e settori. Le competenze chiave sono il

Bernhard Gasser (sinistra), direttore di Prospettiva, a colloquio con David A. Perrig.

Che cosa significa Case Management?

La definizione di «Case Management» non è utilizzata in modo uniforme. Ogni tanto viene usata l'espressione «gestione dei casi». Per Visana business Case Management significa sostenere adeguatamente e individualmente le persone malate con l'obiettivo di permettere loro un rapido rientro nel processo lavorativo. Il case manager è il punto di riferimento centrale. Egli coordina le misure mirate coinvolgendo tutte le parti interessate (lavoratore, datore di lavoro, assicuratore, enti pubblici ecc.).

Prospettiva

L'azienda bernese con sede a Muri è specializzata in coaching e placement (mediazione tra lavoratore e datore di lavoro). Prospettiva dispone di una vasta rete di coach esperti in diversi settori attivi in undici sedi in tutta la Svizzera. Il loro obiettivo è di fare in modo che le persone assistite siano in grado di affrontare le sfide con le proprie risorse e l'intervento mirato del coach. www.prospettiva.ch

coaching (consulenza in merito allo sviluppo e all'attuazione degli obiettivi personali, sostegno per affrontare autonomamente i cambiamenti) nonché il placement (mediazione tra lavoratore e datore di lavoro). Quest'ultimo può essere denunciato se in caso di incapacità lavorativa minaccia il licenziamento.

Sostegno individuale

Grazie alla collaborazione con le imprese partner i clienti e i loro collaboratori possono sempre affidarsi a un'assistenza ottimale e individuale offerta da Visana business con le conoscenze specifiche – rapida, completa e in tutta la Svizzera.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale

«LA COMUNICAZIONE HA UN RUOLO FONDAMENTALE»

David A. Perrig, responsabile Case Management in ambito dell'indennità giornaliera di Visana business, spiega la collaborazione con Prospettiva.



Come valuta la collaborazione tra Visana business e Prospettiva?

David A. Perrig: La considero molto pragmatica, semplice e orientata agli obiettivi. Apprezziamo molto la disponibilità di Bernhard Gasser, il direttore, e il suo team, ma anche la vicinanza a Prospettiva. La comunicazione fra noi ha un ruolo fondamentale ed è un fattore di successo. Le nostre aspettative in ambito coaching vengono pienamente soddisfatte.

Quali casi vengono affidati a Prospettiva?

Di solito si tratta di casi in cui la reintegrazione della persona assicurata nel posto di lavoro dove si trovava fino a quel momento non è più possibile per motivi di salute. Tuttavia, la persona assicurata potrebbe accettare un'attività ridotta e iniziare così un nuovo lavoro. In questo caso il coaching offre il giusto sostegno per trovare un nuovo posto. Grazie a un coaching efficiente la persona assicurata può riconoscere nuove prospettive e fissare nuovi obiettivi. Un coaching svolto in modo efficace influisce positivamente sulla motivazione della persona.

Come possono beneficiarne gli assicurati di Visana business?

Prospettiva dispone di una grande rete di coach esperti negli ambiti e nei settori più diversi. In questo modo possiamo offrire ai nostri assicurati coaching in base alle loro esigenze ricevendo così le migliori possibilità di trovare un nuovo posto di lavoro. L'obiettivo del coaching è quello di reintegrare a lungo termine la persona assicurata nell'adeguato processo lavorativo. Il coaching è dunque un investimento sostenibile nel futuro.