



märklin

Portrait de client

Un fabricant de jouets très apprécié: Märklin

Gestion de la santé en entreprise (GSE)

Les changements comme opportunité pour l'entreprise

Médiation économique au lieu du tribunal

Notre prestation complémentaire en cas de litige

Visana business News

Magazine pour la clientèle entreprises 3/2019

**visana**

A votre service, tout simplement.

SOMMAIRE

Les trains miniatures,
sources d'émotions 3

GSE: les changements,
des défis à relever 6

Collaborateur de Visana
en point de mire 8

Swissdec et déclaration
salariale électronique 10

Médiation économique
pour les entreprises 11

Augmentation de la prime
de répartition
Concours 12

EDITORIAL



CHÈRE LECTRICE, CHER LECTEUR,

Plus des trois quarts de l'année sont déjà derrière nous. Traditionnellement, l'automne annonce le début de la saison des ventes, importante et mouvementée. Je me réjouis donc tout particulièrement que Visana soit en très bonne position et en mesure d'offrir des primes attrayantes et concurrentielles, aussi bien dans le domaine de la clientèle privée que celui de la clientèle entreprises. Nous abordons donc cette dernière ligne droite avec une bonne dose d'optimisme et de motivation, mais aussi d'enthousiasme et de décontraction.

À l'occasion de notre traditionnel Forum de fin de journée, un événement gratuit sur la gestion de la santé en entreprise (GSE), nous discuterons au mois de novembre d'un sujet hautement d'actualité: «Auto-gestion et changement». Lors de quatre événements organisés à Wintherthour, Bâle, Berne et Lausanne, il s'agira de répondre à la question centrale suivante: «Comment parvenir à nous libérer des habitudes qui ne s'accordent plus avec notre vie et à relever de nouveaux défis?» Une question qui nous préoccupe certainement toutes et tous à un moment ou un autre, que ce soit sur le plan privé ou professionnel. N'hésitez donc pas à réserver votre place. Les premières personnes arrivées seront les premières servies! Pour en savoir davantage, rendez-vous à la page 7.

Il me reste à vous souhaiter une agréable lecture de Visana business News, une fin d'année couronnée de succès et un hiver sans accidents. Au nom du groupe Visana, je vous remercie chaleureusement pour votre fidélité et votre collaboration et j'espère pouvoir continuer à vous compter parmi notre clientèle satisfaite l'année prochaine.

Patrizio Bühlmann
Membre de la direction, responsable du ressort Clientèle entreprises

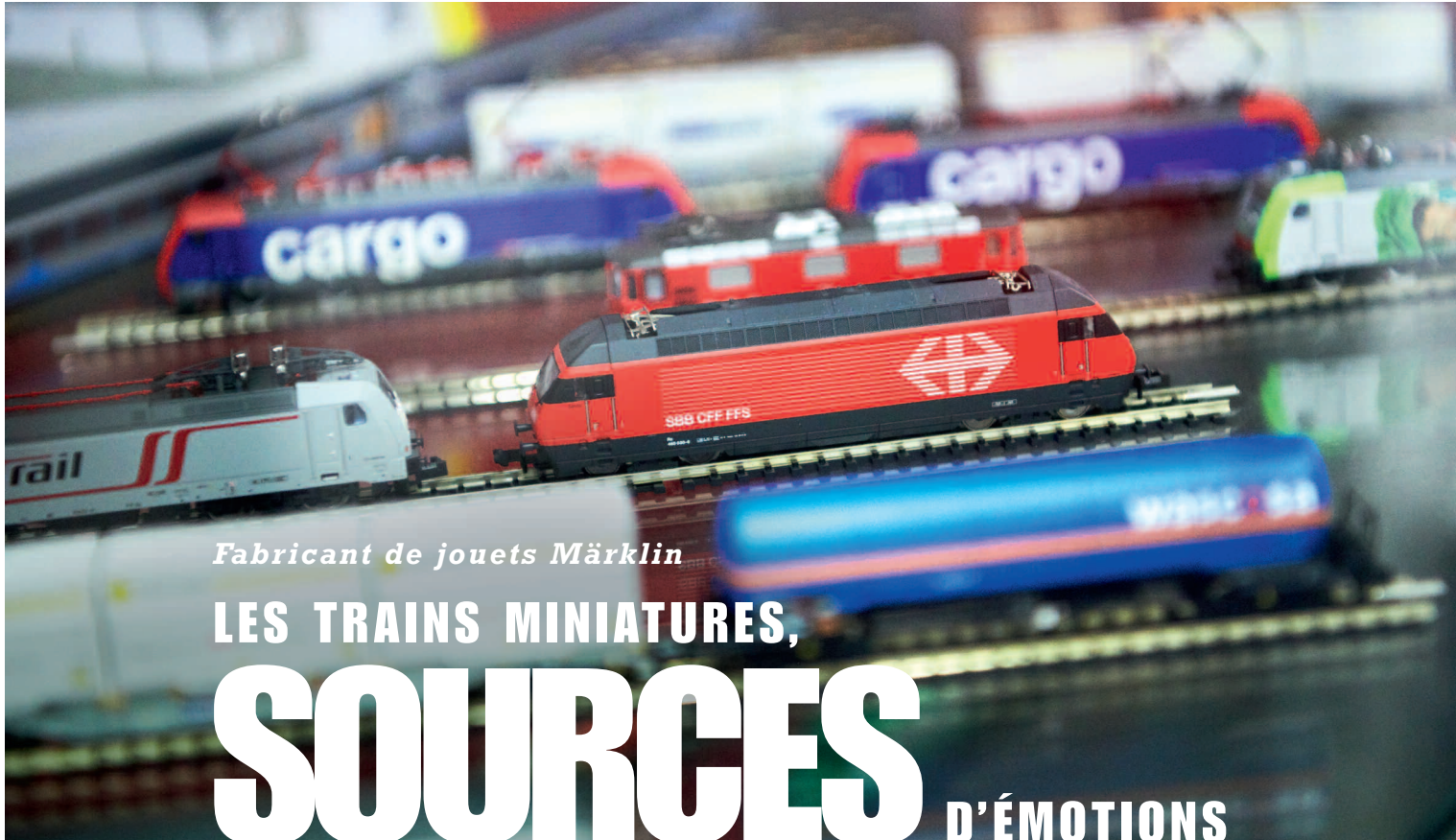


Impressum

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 • Couverture: Mauro Mellone • Impression: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana.ch/business
www.facebook.com/visana.assurance



Retrouvez-nous sur facebook!
www.facebook.com/visana.assurance



Fabricant de jouets Märklin

LES TRAINS MINIATURES, SOURCES D'ÉMOTIONS

La période de Noël approche à grands pas, et avec elle, la haute saison pour les fabricants de jouets. Y compris pour Märklin, leader sur le marché des trains miniatures. Malgré la forte concurrence présente sur le marché des jouets et de l'électronique grand public, les locomotives «Crocodile» et autres font encore aujourd'hui le bonheur des petits et grands, des collectionneurs, des fans et des bricoleurs en tous genres.

Texte: Stephan Fischer | Photos: Mauro Mellone

Un train miniature emballé dans un paquet cadeau attend le fils de la famille sous l'arbre de Noël. «Un cliché poussiéreux sorti tout droit du passé», penseront aussitôt certains et certaines. Pour René Treier, gérant de la société Märklin-Vertriebs AG, il s'agit clairement d'une idée fausse. «Il est encore très fréquent d'offrir un train miniature, notamment à Noël.» Il est toutefois vrai que cela n'est plus aussi répandu qu'il y a 20 ou 30 ans. Mais ce recul est imputable à la diversité accrue de l'offre et concerne tous les fabricants de jouets classiques.

Une marque forte

Märklin n'a cependant pas de quoi se plaindre, bien au contraire. «En Suisse, nous avons enregistré une croissance constante au cours des dix dernières années», déclare René Treier. On ne peut certes pas parler d'un marché en expansion, mais les chiffres de vente du leader suisse se situent à un excellent niveau. Et ce, pas seulement avant Noël, car les trains minia-

tures sont pour beaucoup devenus un loisir pratiqué tout au long de l'année. L'une des raisons expliquant le succès de la marque Märklin est sa notoriété: la plupart des gens la connaissent et y associent d'agréables souvenirs d'enfance. «Nous sommes par ailleurs souvent perçus comme un fabricant suisse», explique le gérant, qui possédait lui-même un train miniature Märklin lorsqu'il était enfant, comme on aurait pu s'en douter.

Märklin est toutefois une entreprise allemande, dont le siège se situe à Göppingen depuis sa fondation il y a 160 ans. Le marché suisse joue néanmoins un rôle important dans les réflexions de l'entreprise et donne même souvent la cadence. Ce n'est donc pas un hasard si la distribution et le marketing pour une partie du marché européen sont pilotées depuis la Suisse: «Les compagnies ferroviaires suisses font figure de modèles dans le monde entier. Elles sont ponctuelles, propres et fonctionnent extrêmement bien, même si nous n'avons pas

toujours cette impression ici», explique René Treier, le sourire aux lèvres. «La Suisse compte de nombreuses lignes de montagne splendides, qui sont reproduites par des amateurs et amatrices de chemins de fer du monde entier. C'est pourquoi les modèles suisses de locomotives sont également très demandés à l'international.»

Un pilier de l'exportation suisse

Le parfait exemple d'un best-seller helvétique est la locomotive CFF Ce 6/8, la «Crocodile», qui a célébré son 100^e anniversaire en 2019. «Pour l'occasion, nous avons produit en début d'année une édition spéciale de la «Crocodile», avec un revêtement en or 24 carats», déclare René Treier. L'édition limitée de 3500 pièces avec un prix conseillé de 999 euros a été écoulee en un rien de temps, et les collectionneurs ont peu après payé plu-

Écartement des voies: une question de taille

Quel doit être l'écartement des voies? Si vous souhaitez acquérir un nouveau modèle de train miniature de Märklin, vous devriez d'abord réfléchir à la taille. L'écartement classique H0 (échelle 1:87) ou la voie royale 1, un peu plus large (1:32)? Si vous manquez de place chez vous, vous devriez peut-être opter pour la Minitrix (voie N, 1:160, appartient à Märklin depuis 1997) ou la Mini-Club Märklin (voie Z, 1:220). Si vous disposez en revanche d'un beau et vaste jardin, le train de jardin LGB résistant aux intempéries, en voie G (1:22,5; repris par Märklin en 2007), est sans doute le choix idéal.

sieurs milliers de francs pour un exemplaire sur Ebay. Certains modèles de trains miniatures pourraient donc presque être qualifiés d'investissements, grâce à leur grande valeur, leur longévité et leur production en série limitée.

Outre les collectionneurs et collectionneuses relativement à l'aise financièrement, les «cheminots amateurs», les férus de technique, les modélistes et les bricoleurs et bricoleuses, les enfants et les jeunes représentent traditionnellement un autre groupe-cible extrêmement important pour Märklin. «Nous essayons de familiariser le plus tôt possible les enfants avec les trains miniatures et d'éveiller en eux la fascination pour cette activité de loisir. Idéalement, celle-ci perdure ensuite toute leur vie.» Märklin propose des coffrets suisses pour débutants à prix abordables, avec des modèles alimentés par batterie pour des enfants dès trois ans, qui visent à donner le goût des trains miniatures aux plus jeunes. «À la puberté, les garçons perdent généralement l'intérêt pour les chemins de fer miniatures, au profit de l'autre sexe», déclare René Treier en riant. La plupart du temps, cet intérêt renaît dès qu'ils ont eux-mêmes des enfants. On continuera donc certainement encore longtemps à trouver de nombreux coffrets de trains miniatures sous le sapin de Noël.

Quand les yeux brillent d'émotion

René Treier travaille depuis plus de 15 ans chez Märklin et reste fasciné par son activité. «Il s'agit d'une branche très émotionnelle. J'en fait l'expérience à chaque foire aux jouets, où les gens viennent à notre stand avec les yeux brillants d'émotion et d'enthousiasme.» C'est véritablement merveilleux d'observer la joie des enfants qui passent souvent des heures à jouer avec les modèles mis à disposition», raconte le gérant. Et pas seulement les enfants...





«En Suisse, nous avons enregistré une croissance constante au cours des dix dernières années», déclare René Treier, gérant de Märklin-Vertriebs AG.

Le processus de fabrication des modèles est également fascinant. Une locomotive est une construction de haute précision, composée de plus de 300 pièces métalliques. Les coûts de développement et de fabrication de moules pour une nouvelle locomotive à vapeur peuvent atteindre un million de francs. Il est donc essentiel que le nouveau modèle réponde aux goûts de la clientèle. Afin de se tenir à jour, Märklin échange régulièrement avec des représentants de compagnies ferroviaires, des distributeurs et des clientes et clients. Lorsque des installations ferroviaires suisses fêtent leur anniversaire, Märklin est volontiers sur place avec un stand. «Cette collaboration est importante, car elle nous donne des idées de nouveaux modèles. Bon nombre de nos clientes et clients travaillent eux-mêmes dans le secteur des chemins de fer et nous fournissent de précieux retours d'information», explique-t-il.

La numérisation, une opportunité de croissance

René Treier en est convaincu: Märklin est sur de bon rails vers un avenir couronné de succès. Ce qui ne va pas de soi, car il y a encore dix ans, l'entreprise traversait une phase difficile. Ce creux dans l'histoire de la société, qui n'était pas dû à de mauvais chiffres de vente, a toutefois été surmonté il y a longtemps.

René Treier identifie un potentiel de croissance dans le domaine numérique en particulier. Celles et ceux qui ont utilisé le régulateur d'un train miniature pour la dernière fois il y a 20 ans seraient certainement surpris de découvrir les nombreuses possibilités qu'offrent les modèles et contrôleurs actuels de Märklin. «Les locomotives d'aujourd'hui disposent de 32 fonctions numériques. Du bruit de roulement à l'émission de vapeur, en passant par l'éclairage, tout peut être contrôlé individuellement. Les appareils de contrôle numériques permettent aussi de programmer le comportement des trains sur les rails», déclare l'expert. Les personnes qui apprécient la complexité technique, mais aussi la créativité, seront entièrement comblées par l'univers des trains miniatures.

Märklin-Vertriebs AG

Le fabricant de jouets Märklin fête cette année son 160^e anniversaire. L'entreprise a été fondée en 1859 à Göppingen (Allemagne) et produisait à l'origine des cuisines de poupées. Les premiers trains miniatures ont été présentés en 1891. Jusqu'en 2006, la société appartenait à la famille Märklin. Aujourd'hui, elle fait partie du groupe allemand Simba-Dickie. Märklin produit en Allemagne et en Hongrie. Douze personnes travaillent pour Märklin-Vertriebs AG, sise à Oberentfelden dans le canton d'Argovie (sept en Suisse et cinq à l'étranger). Elle est responsable de la distribution et du marketing dans plusieurs pays européens (Suisse, Italie, France, Autriche, Liechtenstein et Andorre), le marché suisse occupant une position particulièrement importante. Elle commercialise par ailleurs d'autres marques de jouets, telles que Schuco et Carson. Le chiffre d'affaires mondial de Märklin se monte à environ 100 millions de francs.

www.maerklin.ch, www.instagram.com/maerklin,
www.facebook.com/maerklin

märklin

Gestion de la santé en entreprise

LES CHANGEMENTS NOUS METTENT AU DÉFI

On dit, et à raison, que l'être humain aime ses habitudes. 90% de notre quotidien est défini par des habitudes. Le cerveau est notre plus grand «consommateur d'énergie», tandis que la routine permet d'économiser les batteries et de libérer des ressources pour les tâches qui exigent plus d'attention.

Texte: Patrik Bolliger | Photos: Mauro Mellone

Le mécanisme décrit ci-dessus est important, puisqu'il nous aide à gérer le quotidien. En même temps, il est nécessaire que nous soyons régulièrement confrontés à des changements. En effet, la capacité de s'adapter à de nouvelles conditions de l'environnement fait partie des facteurs décisifs à la réussite de systèmes et d'êtres vivants.

Pas le choix: il faut s'adapter

Prenons l'histoire de l'évolution de l'humanité comme exemple. Aujourd'hui, les scientifiques considèrent que le fossé tectonique d'Afrique de l'Est, apparu il y a près de 10 millions d'années, a causé un changement radical de l'environnement: la forêt tropicale est devenue moins dense, la savane a repoussé les

arbres et les êtres vivants ont été obligés de s'adapter aux nouvelles conditions de vie. Le développement de la marche à la verticale a été l'avantage décisif, afin d'identifier les êtres hostiles plus tôt. Une nouvelle perspective est née. Cette adaptation a été la base de l'emploi des mains comme outils et est considérée comme le fondement de l'évolution vers l'Homme moderne.

Les changements, des défis à relever

Au 21^e siècle, la disposition au changement fait plus que jamais partie des compétences clés de la société humaine. La vitesse des changements a augmenté continuellement, dans tous les domaines de la vie. Cela nous sollicite, parce que nous avons de moins en moins le temps de développer des procédures routinières, susceptibles de nous décharger. Nous en connaissons les conséquences, qui se reflètent dans le stress accru ressenti par la population. Ce mécanisme pèse sur notre santé. Mais sommes-nous sans défense, face à ce développement?

Prendre les rênes en main

Lorsque des changements se profilent, il est souvent difficile d'accepter d'abandonner ce qui a fait ses preuves et de s'adapter aux nouvelles conditions. Devenir actif/ve et participer aux changements promeut notre locus de contrôle et réduit le stress ressenti. Voici ce que nous pouvons faire.

- **Prendre des responsabilités:** choisir une approche active des changements, au lieu de les subir.
- **Adopter un état d'esprit positif à l'égard des changements:** les changements sont des opportunités et ouvrent de nouvelles portes. Souvent, une crise fait naître de nouvelles possibilités.
- **Prendre des décisions claires:** dire oui au changement et avoir le courage de laisser le passé derrière soi.
- **Se confronter à ses peurs:** réfléchir à la partie des changements qui fait peur et qui nous empêche d'accepter les nouveaux défis. Noter les réponses et reformuler les phrases négatives en des énoncés positifs.

De nombreuses entreprises ont compris que créer les conditions-cadres pour la gestion des changements est profitable. L'innovation est un processus de changement volontaire et ciblé, vers quelque chose de nouveau, et un moteur décisif de succès durable, pour beaucoup de sociétés. C'est pourquoi il est avantageux de promouvoir la disposition au changement des collaboratrices et des collaborateurs et de réduire les charges de manière ciblée.

Les facteurs qui renforcent la disposition au changement du personnel ont fait l'objet de recherches minutieuses (Sonntag und Michel, 2009). Il s'agit notamment des éléments suivants:

- la confiance placée dans les supérieurs/es hiérarchiques
- intégrer et faire participer activement les collab. au processus
- présenter le bienfondé des changements et communiquer de manière transparente
- marge d'action générée par le changement
- possibilités potentielles de développement et de carrière

Opportunité pour l'entreprise

Les processus de changement dans l'environnement de l'exploitation doivent être aussi favorables à la santé que possible. Cela désamorçait les conflits, régénère le potentiel mental des collaborateurs et collaboratrices et réduit les coûts des projets. Les entreprises ont réalisé qu'il est bénéfique de considérer ces facteurs, en cas de changements annoncés. Elles intègrent donc de plus en plus souvent un manager de santé en entreprise au processus de changement. Avec cette adaptation, les entreprises espèrent obtenir un avantage concurrentiel, comme il y a dix millions d'années. À propos: qu'est-il arrivé à ceux qui n'ont pas accepté la nouvelle perspective, à l'époque, et qui sont restés à quatre pattes?

Invitation au Forum de fin de journée «Auto-gestion et changement»

Notre Forum de fin de journée vous permet d'acquérir des connaissances sur des thèmes d'actualité du domaine de la gestion de la santé en entreprise et favorise l'échange avec des spécialistes et des représentants/es d'autres entreprises. Vivez une soirée stimulante et interactive, sur le thème «Auto-gestion et changement», avec les intervenantes hôtes de cette année: Nicola Fritze (Winterthour, Bâle et Berne) et Marie-Jo Valente (Lausanne). Le Forum de fin de journée est également ouvert aux personnes non clientes de Visana; la participation est gratuite. Vous trouverez davantage d'informations et le formulaire d'inscription en ligne sur www.visana.ch/forumfindejournée. Nous nous réjouissons de vous accueillir.

*Le 12 novembre 2019 au Gate 27 à Winterthour,
de 16h00 à 19h00*

*Le 13 novembre 2019 à la Halle 7 à Bâle,
de 16h00 à 19h00*

*Le 19 novembre 2019 au Casino Berne,
de 16h00 à 19h00*

*Le 20 novembre 2019 à l'École hôtelière de Lausanne,
de 16h00 à 19h00*





Collaborateur de Visana en point de mire

«JE SOUHAITE UNE

CLIENTÈLE

SATISFAITE»

Frank Staub se soucie de ses clients. Son crédo: une croissance durable, des relations de longue durée avec la clientèle et une qualité de service élevée. Ce conseiller aux entreprises est jour et nuit aux côtés de ses clients.

Texte: Melanie von Arx | Photos: Remo Buess

Une moto à la carrosserie brillante se trouve devant le site Visana de Soleure. Et cela n'est pas rare. Par beau temps, le conseiller aux entreprises Frank Staub se rend en effet souvent en moto sur son lieu de travail situé dans la ville baroque, depuis le lac de Bienna. «J'aime rouler en moto, car on profite du trajet», explique Frank Staub. Et il aime tout autant son travail. Il exerce dans la branche de l'assurance depuis plus de 30 ans et sait ce qu'apprécient ses clients.

Une décision audacieuse

Peu avant son 60^e anniversaire, Frank Staub a osé entreprendre un changement professionnel, ce qui requiert du courage. Il a décidé de quitter sa fonction dirigeante pour devenir conseiller aux entreprises dans le domaine d'affaires Clientèle entreprises de Visana. Son domaine d'activité comprend les cantons de Bâle-Campagne et de Bâle-Ville ainsi que les régions de l'Emmental et de la Haute-Argovie du canton de Berne.

Même si la retraite l'attend dans quelques années seulement, il affiche encore une grande motivation. «Je souhaite consolider et continuer à développer le domaine», s'est fixé Frank Staub comme objectif professionnel. «Il est important à mes yeux de faire du bon travail pour Visana et la clientèle, en gardant à l'esprit la durabilité.»

Une relation à long terme

En sa qualité de conseiller aux entreprises, il fait le lien entre Visana et les courtiers d'une part, et les clients directs d'autre part. Frank Staub applique à la lettre la devise «Oui, je m'en charge!», dans l'intérêt de sa clientèle. Le conseiller aux entreprises en est convaincu: «Une croissance durable, l'entretien des relations avec la clientèle et une qualité de service optimale sont pour moi une évidence; après autant d'années passées dans le secteur des services, ces valeurs font partie de moi.»

Le fait que Frank Staub aime les contacts humains transparaît rapidement. Il investit beaucoup dans le développement et l'entretien de relations à long terme avec la clientèle: «Le contact personnel me tient à cœur et j'y accorde une grande importance.» C'est une approche que les clients apprécient, tout autant que lui. «Avec un échange personnel, on peut aller plus loin. Cela fait naître une relation de confiance et contribue à la compréhension mutuelle», estime Frank Staub.

Souvent en déplacement

Frank Staub ne reste pas assis au bureau toute la journée et cela n'a rien d'étonnant. Le contact direct avec la clientèle et les courtiers implique qu'il est souvent en déplacement dans sa région d'activité, par exemple pour des entretiens avec des clients. Il visite par ailleurs volontiers des expositions commerciales, où le domaine d'affaires Clientèle privée de Visana a parfois un stand sur place: «Les exposants sont généralement des petites entreprises, c'est-à-dire ma clientèle potentielle; c'est passionnant», explique Frank Staub.

Le succès personnel est important pour Frank Staub. Il apprécie de pouvoir organiser librement sa journée et d'être ainsi lui-même responsable de la manière dont il atteint ses objectifs. «Je suis un amoureux de la liberté», conclut le conseiller aux entreprises. Et cela s'accorde aussi avec sa passion, la moto.



Toujours dans le feu de l'action

Frank Staub (60 ans) travaille chez Visana depuis août 2018. Précédemment, il a acquis plus de 30 ans d'expérience à différents postes, dans le domaine de la vente/distribution dans la branche de l'assurance, occupant parfois des fonctions dirigeantes. C'est à toute vitesse qu'il aime passer son temps libre, que ce soit à moto, en vtt ou à ski. Il pratique par ailleurs le tir à l'arc de chasse instinctif («Je suis même membre fondateur d'un club»). Frank Staub a deux filles adultes et vit à Ipsach au bord du lac de Biene.



Numérisation dans la déclaration salariale

TRANSMISSION DES SOMMES SALARIALES, SIMPLEMENT ET EN TOUTE SÉCURITÉ

Les primes pour les assurances d'indemnités journalières en cas de maladie et d'accident se basent sur la somme salariale de l'entreprise. C'est pourquoi cette dernière doit désormais être déclarée chaque année. Pour ce faire, il existe deux possibilités automatisées, qui donnent lieu à des retours positifs de la part des entreprises.

Texte: Benjamin Stupan | Photo: Alfonso Smith

Michael Aebi, de Kambly SA à Trubschachen, est très enthousiaste au sujet de Standard Salaire CH de Swissdec: «Les sommes salariales peuvent être transmises en un clic, on ne peut vraiment pas faire plus simple!» Stefano Zoratti, de Blaser Trading AG, est parvenu à une conclusion similaire: «Depuis plus de dix ans, nous apprécions les avantages offerts par Standard Salaire CH. Le traitement s'effectue de manière nettement plus fiable et rapide, car plus aucun formulaire ne doit être complété manuellement. Les sources d'erreurs s'en trouvent également réduites et les décomptes des assureurs nous parviennent en retour très rapidement, pour la suite du traitement.»

La numérisation, c'est l'avenir

En règle générale, les petites entreprises ne disposent pas d'un logiciel de comptabilité salariale certifié par Swissdec. Elles n'avaient jusqu'à présent qu'une seule option: compléter les déclarations salariales manuellement. C'est à présent de l'histoire ancienne. La déclaration salariale électronique de Visana comble cette lacune à partir de la fin de l'année. Il s'agit d'un simple formulaire en ligne, dans lequel les données peuvent être saisies, avant d'être envoyées à Visana sous forme cryptée.

De plus en plus de clients apprécient cette possibilité de transférer automatisé par voie numérique, car elle permet un traitement rapide et sécurisé des données.

Swissdec et déclaration salariale électronique

La norme suisse en matière de salaire Standard Salaire CH (ELM) de Swissdec permet un échange électronique exhaustif de données financières entre différents domaines. Pour l'utiliser, il est nécessaire de disposer d'un logiciel de comptabilité salariale certifié par Swissdec. www.swissdec.ch

La déclaration salariale électronique de Visana se prête tout particulièrement au transfert de données salariales pour l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie et d'accident. Les données sont saisies dans un formulaire en ligne et transmises de manière sécurisée à Visana. Aucune infrastructure informatique particulière n'est nécessaire à cet effet, un ordinateur avec une connexion Internet suffit. www.visana.ch/business



Médiation économique pour les entreprises

NOUS VOUS OFFRONS

UN **CONSEIL** COMPLET EN CAS DE LITIGES

Les conflits avec la clientèle, les fournisseurs ou les concurrents, portés devant un tribunal, peuvent rapidement coûter cher. Toutefois, tous les litiges ne doivent pas impérativement être réglés par un juge. Il arrive souvent qu'une médiation soit une aide, si les deux parties souhaitent en principe maintenir des relations commerciales.

Texte: Thomas Fuhrmann | Photo: Alfonso Smith

La médiation est une procédure établie pour la résolution des conflits extra-judiciaire. Un tiers impartial, le médiateur, aide les parties à résoudre leur litige à l'amiable. Les personnes impliquées décident de manière autonome lors de négociations confidentielles, quels points elles clarifient et comment elles souhaitent gérer leurs relations à l'avenir. Les coûts de la médiation ordonnée par le tribunal ou convenue par les parties sont couverts par la prestation de service de Visana.

Prestation de service unique

La médiation économique de Visana en combinaison avec une assurance-maladie d'indemnités journalières constitue une offre unique sur le marché suisse des assurances. Elle prend en charge les coûts d'un médiateur reconnu par la Fédération suisse des associations de médiation (www.swiss-mediators.org). La somme d'assurance se monte à 50 000 francs au maximum par cas et vaut dans toute la Suisse ainsi que dans l'EEE et l'UE. L'institution d'assurance est Protekta.

Avantages d'une médiation

- Autonomie totale des parties dans la recherche d'une solution
- Possibilité de maintenir les relations entre les parties
- Procédure rapide, peu coûteuse et adaptée au cas particulier
- Possibilité de prendre en compte d'autres aspects outre les questions légales
- Garantie de la confidentialité, pas d'atteinte à l'image résultant d'une publication
- Possibilité de choisir librement le médiateur

Aperçu de nos produits et prestations de service

Assurance d'indemnités journalières en cas de maladie

- Protection juridique en droit du travail
- Médiation économique
- Assurance-maternité
- Vacanza Business

Assurance-accidents selon la LAA

- Assurance par convention

Assurance-accidents selon la LCA

- Assurance complémentaire LAA
- Assurance-accidents collective pour les personnes non soumises à l'assurance-accidents
- Assurance-accidents pour visiteurs et visiteuses
- Assurance-accidents pour écoliers et écolières

CyberEdge 3.0

Assurance collective des frais de guérison

Gestion de la santé en entreprise

- Conseil
- Séminaires
- Évènements

Applications

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Swissdec Standard salaire CH
- Déclaration salariale électronique (nouveau: à partir de fin 2019)

Vous trouverez de plus amples informations sur nos produits et prestations de service sur www.visana.ch/business.



Augmentation de la prime de répartition

ALLOCATIONS DE RENCHÉRISSEMENT POUR GARANTIR LES

RENTES FUTURES

Les compagnies d'assurance et les assureurs-maladie privés, qui gèrent le domaine de l'assurance-accidents selon la LAA, ont l'obligation de garantir les allocations de renchérissement sur les rentes, selon l'article 34 de la loi fédérale sur l'assurance-accidents (LAA) du 20 mars 1981.

Texte: Daniel Zeindler | Photo: Alfonso Smith

La garantie des allocations de renchérissement est financée par le biais d'une prime de répartition depuis le 1^{er} janvier 2007. Cette prime sert aussi à compenser les augmentations de l'allocation pour impotents selon l'art. 27 de la LAA, suite à l'adaptation du montant maximal du gain assuré. Le montant de la prime de répartition est fixé par le Conseil fédéral.

Augmentation pour 2020

En raison de la situation qui demeure tendue en matière de taux d'intérêt, le Conseil fédéral a décidé, au début de l'année, d'augmenter la prime de répartition pour le financement des allocations de renchérissement, au 1^{er} janvier 2020, de 2% à 5% de la prime nette de l'assurance contre les accidents professionnels et non professionnels. L'assurance LAA facultative

n'est pas concernée. Avec la hausse de la prime de répartition, l'ensemble des contrats LAA changent à la prochaine échéance principale. Comme il s'agit d'une adaptation légale, cela ne confère aucun droit de résiliation extraordinaire. Les contrats d'assurance ne font l'objet d'aucune modification à l'exception de l'adaptation des taux de primes.

Fin novembre ou début décembre, vous recevrez les nouveaux taux de primes au 1^{er} janvier 2020, en même temps que la facture de prime. Nous renonçons à l'envoi d'une nouvelle police en raison de la charge administrative que cela impliquerait. Un dépliant contenant toutes les informations à ce sujet est joint à la facture de prime.

GAGNEZ UN ASSORTIMENT POUR GOURMETS

Le temps des biscuits, de la raclette et du vin chaud est bientôt là! Participez donc à notre tirage au sort et gagnez un assortiment pour gourmets, composé d'une boîte exclusive de biscuits Kambly ainsi que de deux mélanges d'épices («Saint Luc», spécial pour la raclette et la fondue, et un mélange pour vin chaud) de Rafinessen.ch. Nous mettons en jeu trois de ces assortiments. Pour gagner, répondez à la question suivante:



Combien de fois le Forum de fin de journée a-t-il lieu?

Deux, quatre ou six?

Vous pouvez participer au tirage au sort sur www.visana.ch/tirageausort. Scannez le code QR afin d'accéder directement au formulaire du concours. La date limite de participation est fixée au 15 novembre 2019.

