

« Nuovo orientamento

Visana business, per il settore clienti aziendali.

« Clienti differenti

Le differenti esigenze richiedono soluzioni su misura.

« Concorso

Scegliete i vostri «preferiti» della campagna 2006 e vincete un weekend wellness.



Editoriale

Più energia!

Stimate lettrici, Stimati lettori,

Le opportunità di domani si decidono oggi! Grazie alla sua offerta concorrenziale, il settore clienti aziendali della Visana ha recentemente registrato uno sviluppo estremamente positivo. Con la nuova strategia aziendale approvata alla fine del 2005 il gruppo Visana ha pianificato un'ulteriore espansione di questo settore d'attività. Vogliamo essere uno tra i maggiori assicuratori aziendali sul mercato degli assicuratori di malattia e infortunio.

Anche in futuro considereremo il settore clienti aziendali non come settore di massa ma come settore prettamente personalizzato. Alle PMI, alle grandi aziende e alle istituzioni pubbliche offriamo assicurazioni e prestazioni di servizio su misura per le loro specifiche esigenze individuali.

Partnership, vicinanza al cliente, affidabilità e ottima qualità del servizio e della consulenza sono le fondamenta della nostra attività. Con l'introduzione della nuova denominazione aggiuntiva «Visana business» sottolineiamo l'importanza di una consulenza completa per voi clienti aziendali.

In questa edizione due rappresentanti del nostro team clienti aziendali spiegano l'importanza di una solida copertura economica del rischio per le PMI, fornendo, tra l'altro, una risposta a che cosa possono intraprendere le grandi aziende per combattere le assenze.

Una relazione con il cliente è per noi sempre una vittoria che forse presto sarà raddoppiata. Fateci sapere quale soggetto della nuova presentazione di «Visana business» vi piace di più e, con un po' di fortuna, potrete vincere un weekend wellness a Lucerna.

Vi ringraziamo per la vostra fiducia.



Urs Thalmann



*Urs Thalmann, responsabile Clienti aziendali,
a colloquio con Christian Kauter, CEO APG Affichage
Holding SA*

Visana business

Nuovo orientamento: nuova presentazione

Il successo del 2005: una crescita mai registrata prima

Il settore clienti aziendali viene considerato come un settore personalizzato. Per questo diamo priorità alla cura delle relazioni personali con i nostri clienti e partner per la distribuzione e la vendita. Il nostro core business è negli ambiti indennità giornaliera e LAINF/Complementare LAINF.

Grazie alla nostra competente offerta tra gli assicuratori di malattia e infortunio ricopriamo una posizione di primo piano che di recente abbiamo potuto notevolmente consolidare. Non solo le nostre prestazioni di servizio nell'ambito del management dei

sinistri e delle assenze, ma anche l'offerta di assicurazioni di persone in qualità di offerente neutro deve essere considerata a sua volta neutra nel settore degli assicuratori privati e sociali. Con l'incentivazione di un'elevata quota di reintegrazione contribuiamo al contenimento dei costi degli assicuratori LPP, risp. dell'AI.

In qualità di offerenti, la professionalità dei nostri clienti e le condizioni legali di base ci portano ad affrontare esigenze di alto livello. L'assistenza attenta ad entrambi i segmenti di mercato, grandi aziende e PMI, è

parte essenziale della crescita costante della Visana. Con la nostra strategia di posizionamento intendiamo rafforzarci come prestatore di servizi di alto livello qualitativo nel processo di continuazione del versamento salariale in caso di incapacità lavorativa. Per voi in quanto clienti vogliamo essere l'assicuratore di persone innovativo, competente e dinamico. Vicinanza ai clienti, affidabilità, qualità del servizio, stabilità e consulenza d'alta qualità sono le fondamenta del nostro settore clienti aziendali. Esprimiamo tutto questo con la nostra nuova denominazione aggiuntiva Visana business.

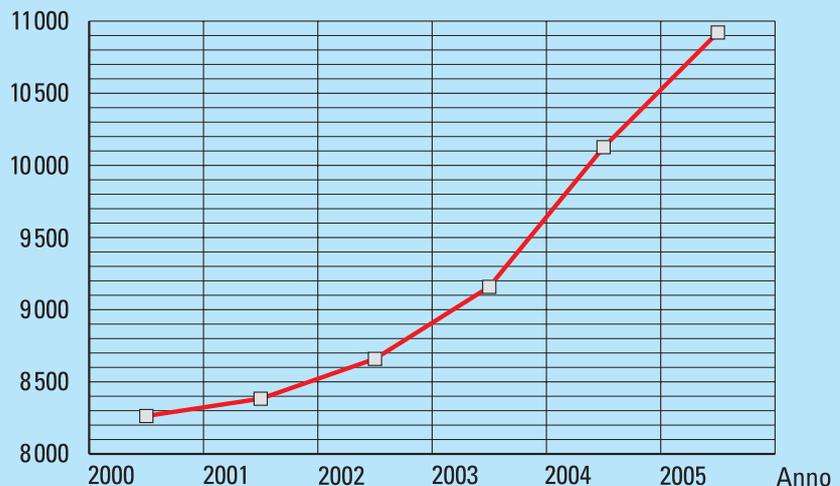
Il nuovo logo:



visana
business

Aumento di clienti:

Numero di contratti collettivi



visana
business

PMI, grandi aziende, associazioni, ONP

Più esigenze: più offerte su misura

Per le aziende con un numero di collaboratori inferiore a 50 la protezione contro i rischi finanziari è fondamentale.



Beat Schori, responsabile dell'agenzia Visana di Berna

Copertura economica di rischi costituenti minaccia per l'esistenza



Il punto di partenza di ogni consulenza PMI è sempre l'analisi di quanto un'azienda può sopportare autonomamente e a partire da quando è indispensabile una copertura, per esempio, tramite le prestazioni d'indennità giornaliera.

Che cosa fare se le persone chiave della azienda non possono più essere presenti?

Il rischio ambientale, quello di mercato e quello del tasso d'interesse possono essere misurati e quantificati. Nella quotidianità di un'azienda questi rivestono una grande importanza. Nel nostro contatto quotidiano con le PMI notiamo sempre più spesso che, nell'ambito dell'analisi di rischio, si tende a sottovalutare l'importanza di eventuali assenze prolungate delle persone chiave in seguito a malattia o infortunio. Questo anche se tale rischio rientra tra i primi 15 rischi delle PMI. È possibile attenuare la componente finanziaria di questo rischio per i collaboratori e per l'imprenditore stesso tramite un'assicurazione d'indennità giornaliera.

In che misura la vostra azienda può sopportare il rischio da sola?

La risposta a questa domanda è così individuale come la vostra azienda. Solo dopo che i vari rischi sono perfettamente riconosciuti e quantificati si pone la domanda relativa a strumenti e metodi da adottare. I rischi possono essere esclusi, possono essere ridotti, oppure se ne possono assicurare le conseguenze finanziarie. L'approfondito colloquio di consulenza con l'esperto assicurativo può dimostrare in quale misura l'azienda può sopportare da sola il rischio e quali rischi, invece, devono essere coperti tramite un'assicurazione e in quale misura.

La Visana è un partner competente per l'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia e infortunio. Il nostro successo è fondato sulla consulenza professionale di specialisti assicurativi con esperienza, su un rapporto tra costi e prestazioni particolarmente buono e su una grande disponibilità di servizio.

Che cosa prescrive la legge?

L'art. 324a CO prescrive che il datore di lavoro deve pagare per un tempo limitato il salario completo nella misura in cui il rapporto di lavoro sia durato o sia stato stipulato per più di tre mesi; si fa una distinzione tra la continuazione del pagamento salariale in caso di infortunio e malattia. In caso di infortunio il lavoratore dipendente è assicurato obbligatoriamente contro le conseguenze economiche di un impedimento al lavoro senza sua colpa. Quindi il datore di lavoro deve corrispondere il salario durante il periodo di differimento nella misura di almeno l'80 per cento. Questo si spiega con due motivi: l'assicurazione garantisce prestazioni al lavoratore dipendente per una durata maggiore del «tempo limitato» e il datore di lavoro partecipa al relativo pagamento dei premi. Dato che l'assicurazione contro la perdita di salario in caso di malattia non è obbligatoria, si distingue tra continuazione del pagamento salariale con oppure senza copertura assicurativa. Se il datore di lavoro ha concluso un'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia a favore dei collaboratori, **in caso di accordo scritto**, esiste la possibilità di limitare durante il periodo di differimento la continuazione del pagamento salariale alla stessa somma che sarebbe coperta dall'assicurazione (per es. 80%), mentre senza la copertura assicurativa il pagamento salariale durante il periodo citato nell'art. 324a CO deve essere corrisposto al 100%.

« Grazie a una pluriennale esperienza, so da quale momento devono essere corrisposte le prestazioni di un contratto d'indennità giornaliera per poter evitare serie difficoltà finanziarie. »

Gestione moderna delle assicurazioni? I datori di lavoro contro le assenze



Thomas Fuhrmann, responsabile Key-Account Management della Visana

Gestione moderna delle assicurazioni



Le grandi aziende hanno bisogno di soluzioni integrate che vadano oltre la copertura del rischio economico.

Prevenzione e riconoscimento tempestivo

Un giorno d'assenza costa all'azienda mediamente 750 franchi. In questo non rientrano i costi indiretti che possono derivare, per esempio, da rallentamenti dei processi, perdite di fatturato o impiego di risorse per sostituire quelle mancanti. Il livello superiore di gestione nelle grandi aziende, per un efficace management delle assenze, punta sull'individuazione tempestiva e sistematica delle assenze e sulla loro valutazione. La prevenzione mirata è in ogni caso il provvedimento migliore e il più economico per limitare i danni.

Ridurre la quota delle assenze: promuovere la reintegrazione

La frequenza e la durata delle assenze in seguito a infortuni e malattie si possono ridurre sistematicamente se la direzione aziendale prevede, come parte integrante della sua struttura aziendale, l'assistenza mirata ai suoi collaboratori e se cerca con provvedimenti specifici di evitare le assenze e, in caso di assenza, si impegna al massimo per favorire una rapida reintegrazione. Si tratta di una complessa concatenazione di provvedimenti di prevenzione, assistenza e reintegrazione. Le lunghe assenze, oltre a nascondere il rischio di un'emarginazione sociale, spesso sono causa di inefficienze aziendali.

Impiego efficace di strumenti IT nel management dei sinistri

La Visana non si limita a sostenere i suoi clienti aziendali nella lotta contro le assenze con prestazioni di servizio su misura, ma li aiuta anche nel management dei sinistri.

In base alle loro necessità individuali mettiamo a disposizione dei nostri clienti due efficienti soluzioni IT. Per una semplice notifica elettronica dei sinistri il prodotto adatto è «Sunet», per il management dei

sinistri bidirezionale consigliamo la soluzione «Business Integra». Si tratta di due strumenti certificati che garantiscono una trasmissione sicura dei dati grazie a un valido procedimento di cifratura.

« I miei partner nella trattativa sono capi del personale e delle finanze a cui occorrono soluzioni per il management delle assenze e che vogliono sbrigare elettronicamente i casi di sinistro. »

Sunet: amministrare i sinistri con un click

Sunet è un prodotto comune degli assicuratori di malattia e infortunio, che sostiene efficacemente le aziende con un numero di dipendenti da 20 a 500 nell'amministrazione dei casi di sinistro. Le notifiche di infortunio e di malattia vengono registrate, trasmesse, amministrate e valutate elettronicamente. Sunet supporta il management integrale delle assenze.

Business Integra: piattaforma di comunicazione bidirezionale in caso di sinistro

Adatto alle aziende con più di 500 collaboratori. Questa soluzione extranet della Visana facilita la notifica delle incapacità lavorative e permette il disbrigo efficiente dei casi di sinistro nonché il controllo sulle prestazioni assicurative. Tutte le parti interessate sono costantemente informate circa lo stato attuale dell'elaborazione del sinistro.

Votare il soggetto: vincere il wellness!

Basta una mail.

Visana business sorteggia un weekend per due persone nel meraviglioso HOTEL PALACE di Lucerna

La Visana utilizza l'occasione del lancio del nuovo marchio Visana business e della nuova presentazione del settore clienti aziendali per far vincere ai suoi clienti un weekend wellness a Lucerna. Il vincitore o la vincitrice potrà godersi un soggiorno unico sul Lago dei Quattro Cantoni. L'hotel Palace di Lucerna, circondato da un idillico paesaggio alpino, a soli pochi minuti a piedi dal

pittoresco centro storico di Lucerna, vi aspetta con un'incomparabile offerta di eventi culturali e di raffinatezze culinarie. Rilassatevi nell'area Spa del Palace con programmi a scelta tra terapie orientali e selezionati trattamenti occidentali. Saune, bagni turchi, docce con luci e profumi, fontane del ghiaccio, locali relax e un locale di fitness sono a vostra disposizione.



PALACE
Lucerna

La vincita: all inclusive

Un buono per due pernottamenti in una doppia esclusiva con vista sul lago incl. buffet della colazione PALACE con l'angolo delle specialità locali e accesso alla zona fitness.

Valido a partire dalla data di emissione esclusi festivi ed eventi speciali

Premio per due persone

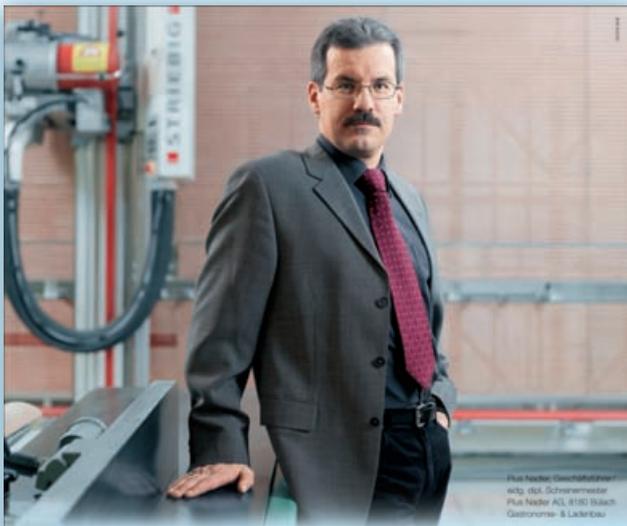


È facile

- business@visana.ch
- «Weekend wellness»
- «Voto il n. ___»
- Il vostro indirizzo

Inviare un'e-mail con l'indicazione «weekend wellness» entro il 31 luglio 2006 all'indirizzo business@visana.ch e comunicateci il numero del soggetto che, tra la serie dei 10 rappresentati vi è piaciuto di più. Con questo avete già partecipato all'estrazione!

I collaboratori della Visana Services SA non possono partecipare all'estrazione. La via legale è esclusa. Pagamento in contanti escluso



Rüdiger Nader, Geschäftsführer
 und dipl. Schreinermeister
 Rüdiger Nader AG, 8150 Rüsch-
 Gestrone, & Leberau

Mehr massgeschreinerte Lösungen.

«Möglicherweise geht es Ihnen als KMU-Unternehmer ähnlich wie mir: Sie setzen sich in erster Linie für die Aufträge ein – erst danach für das, was notwendig ist, um Ihr Unternehmen abzusichern. Zum Beispiel die Taggeldversicherung für Lohnausfall, die Unfallversicherung oder der weltweite Reiseschutz. Mich haben die Lösungen der Visana überzeugt und ich gebe den Tipp gerne weiter.»
www.visana.ch

visana
 business

n. 1



Jürg Conz, Geschäftsführer
 Dynamic Gebäudereinigungs AG,
 Zürich

Mehr glasklare Versicherungsakten.

«Kennen Sie das? Man schiebt unbeliebte Aufgaben gerne zur Seite und lagert sie auf dem Berg «Pendenzen». Dabei wäre es ganz einfach, auch die wichtigen Versicherungsfragen wie Taggeldversicherung für Lohnausfall, Unfallversicherung oder weltweiter Reiseschutz in den Griff zu bekommen. Ich zum Beispiel habe mich bei meiner Visana-Geschäftsstelle umfassend informiert und kann die Leistungen nur empfehlen.» www.visana.ch

visana
 business

n. 2

visana
 business

Michael Tschopp,
Senior Vice President
Corporate Human Resources,
Visana Management AG, Multenz

Mehr modernes Versicherungsmanagement.

«Als wachstumsorientierte Unternehmung wissen wir, dass unser Erfolg nachhaltig von unseren MitarbeiterInnen abhängt. Darum ist es unsere Aufgabe, uns dem dynamischen Umfeld immer wieder anzupassen, zeitgemäße Arbeitsbedingungen und Perspektiven anzubieten. Dazu brauchen wir einen verlässlichen Partner wie die Visana. Sie hat die Versicherungsprodukte, die wir im Bereich Human Resources brauchen» www.visana.ch

visana
business

n. 3

Peter Weisser, Geschäftsführer
IT-Visana AG, Zurich,
Spengler-Flachverpackung

Mehr Kreativität bei Versicherungsfragen.

«Zwischen meinem Angebot als Spengler und den Versicherungsprodukten der Visana gibt es Parallelen. Beide sind formbar und beide gehen auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden ein. So hat die Visana jene Versicherungen, die ich in meinem Betrieb brauche, wertschöpfend und ganz kreativ gefordert: Tagelohnversicherung, Unfallversicherung und weltweiter Reisechutz.» www.visana.ch

visana
business

n. 4



Hans Eichenberger, CFO
Visana AG, Team
ProSAB - Auszeichnung
Sicherheitskonzepte

Mehr Sicherheit und Vertrauen.

«Die tausendtausend Sicherheitskonzepte und sonstigen Paketen unseres Sortiments sind für viele Kunden unabdingbare Bestandteile ihrer Produkte. Ebenso unabdingbar sind für uns die Versicherungsprodukte der Visana – die Taggeldversicherung, die Unfallversicherung oder der weltweite Reisechutz. Nicht zu vergessen, die stets umfassende Beratung, persönlich oder in den Dokumentationen. Loggen Sie sich doch mal ein.» www.visana.ch

visana
business

n. 5



Silvio Abegglin,
Responsabile amministrativo
Autocentro M. Vismara SA, Lugano

Più tecnologia e innovazione.

«Le belle automobili non convincono solo per il loro sofisticato design ma anche perché sfruttano efficacemente moderne tecnologie e innovazioni. La Visana fa la stessa cosa con i suoi prodotti assicurativi: è innovativa e impiega le più moderne tecnologie nell'amministrazione. Così, ad esempio, per l'assicurazione d'Indennità giornaliera, l'assicurazione contro gli infortuni e la protezione viaggi in tutto il mondo. Permetteteci allora di presentarvi i prodotti.» www.visana.ch

visana
business

n. 6

Christian Kautz, CEO
APQ Airbridge Holding SA

Mehr Mobilität – mehr Vorsorge.

«Studien belegen, dass 90% aller Personen mindestens einmal pro Tag „out of home“ sind – nicht nur zum Vergnügen, sondern vor allem auf dem Weg zur Arbeit. Hektik und Stress führen oft zu Überforderung und schließlich zu unliebsamen Absenzen im Betrieb. Die Visana stellt für diese Fälle Instrumente zur Verfügung, die in Leistung und Effizienz ihresgleichen suchen. Ein Klick bzw. ein Klick bringt auch Sie weiter.» www.visana.ch

visana
business

n.7

Emilio Gotti, Technical DT,
L&M Ingenua Construction SA,
Belgion

Utilizzare strutture stabili.

«Il ferro dell'armatura e il calcestruzzo si uniscono in modo ideale e formano una base estremamente solida – sempre che il lavoro venga eseguito in modo accurato e preciso. Funzionano così anche le assicurazioni d'invalidità giornaliera, le assicurazioni contro gli infortuni o la protezione viaggi in tutto il mondo – si è sicuri solo se si dispone dei giusti prodotti assicurativi forniti in modo competente dal giusto offerente. Ecco perché abbiamo semplicemente stipulato le nostre assicurazioni con la Visana.» www.visana.ch

visana
business

n.8



Isabelle Berdez,
propriétaire de Berdez SA, Grandvaux
informatique, communication et électricité

**Davantage d'informatique
pour davantage de produits.**

-Une production sans heurts exige une informatique fiable. Et si des dysfonctionnements se manifestent malgré tout, il faut un service rapide. Je pense à eux produits d'assurance tels qu'indemnités journalières, assurance-accidents ou assurance de voyage dans le monde entier – un domaine dans lequel la Visana possède d'excellentes compétences. Et je sais que nous ne sommes pas les seuls à être convaincus par son offre. - www.visana.ch

visana
business

n. 9



Fredric Orens, directeur financier de
Phone Marketing Business SA, Lausanne

**Une oreille ouverte –
pour des relations plus fructueuses.**

-Dans le marketing par téléphone, une bonne entente entre les partenaires est essentielle. Des annonces claires, des questions précises et une voix amicale sont le clé du succès. La Visana est pour nous un partenaire qui présente ces qualités lorsqu'il s'agit d'assurance d'indemnités journalières, d'assurance-accidents ou d'assurance de voyage dans le monde entier. Un coup de fil – ou, mieux, un clic – sera le début d'une relation fructueuse. - www.visana.ch

visana
business

n. 10

Colophon

Visana business news è una pubblicazione della Visana Services SA

Redazione: Visana, settore Clienti aziendali, Weltpoststrasse 19, 3000 Berna 15

Concetto e realizzazione grafica: HOFER AG Kommunikation BSW, Berna

Internet: www.visana.ch

E-mail: business@visana.ch

