

Business News

Rivista per i clienti aziendali di Visana 2/2020



3 Ritratto clienti

Hunn Gartenmöbel AG – tutto per il giardino e la terrazza

7 Assicurazione contro i cyberattacchi

Ogni azienda è un potenziale obiettivo

11 Prevenzione degli infortuni in montagna

«Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» nel Vallese


visana
Tutt'intorno a voi.



3
Hunn – lo specialista
dei mobili da giardino



6
Vacanza Business:
sicurezza ottimale per
i viaggi d'affari



7
Rischi cibernetici:
la vostra azienda è
attrezzata?



8
Luci puntate su una
collaboratrice Visana



10
La stima come fattore
chiave per le aziende



11
«Giornata Stop Risk Day
dedicata alla montagna»



12
Diamo il benvenuto
ai nuovi ambasciatori
di Visana



Care lettrici, cari lettori,

il primo semestre di quest'anno non sarà certo facile da dimenticare. Il coronavirus ha tenuto tutto il mondo con il fiato sospeso trasformando profondamente le nostre vite e ognuno di noi, persone e aziende, dovrà subirne le conseguenze ancora a lungo. Vi auguro con tutto il cuore di riuscire a padroneggiare questa situazione straordinaria quanto più possibile esenti da danni.

Soprattutto in tempi di crisi, è importante avere dei partner: e noi vi assicuriamo che potrete contare su di noi anche in futuro. Visana resta il vostro partner forte e affidabile, anche grazie a un bilancio di esercizio 2019 molto positivo ([visana.ch/rapportodigestione](https://www.visana.ch/rapportodigestione)). Abbiamo una posizione molto solida in vista del futuro e vogliamo guardare avanti insieme a voi. I nostri collaboratori, le nostre collaboratrici e io stesso siamo lieti di essere al vostro fianco con le parole e con i fatti. Su [visana.ch/it/corona](https://www.visana.ch/it/corona) trovate inoltre informazioni utili sulle misure per contrastare il virus.

Il tema principale di questo numero delle «Business News» è la sicurezza, che si tratti dell'assicurazione di viaggio Vacanza Business (pagina 6), che vi protegge durante i soggiorni di lavoro all'estero, oppure della protezione cibernetica con il nostro prodotto assicurativo completo CyberEdge 3.0 (pagina 7) o ancora di una gita in montagna per cui potete procurarvi l'attrezzatura in occasione dell'evento di prevenzione gratuito «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» (pagina 11).

Vi auguro una piacevole lettura delle nuove «Business News», tanta salute e pieno successo nel ritorno alla normalità.

P. Bühlmann

Patrizio Bühlmann

Membro della Direzione, responsabile settore Clienti aziendali

Nota editoriale. «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. E-mail: business@visana.ch. Impaginazione: Stämpfli AG, Bern. Grafica: Natalie Fomasi, Elgg. Frontespizio: Mauro Mellone. Stampa: Appenzeller Druckerei. Internet: [visana.ch/business](https://www.visana.ch/business)



Seguitemi
su Facebook!

facebook.com/visana.assicurazione





Lo specialista dei mobili da giardino e balcone

Il mercato svizzero dei mobili è agguerrito, la pressione sui margini grandissima. Nella lotta per accaparrarsi quote di mercato, i grandi mobilifici e i rivenditori specializzati quali Hunn Gartenmöbel AG hanno le carte migliori. Grazie a una sistematica e precoce focalizzazione sul core business, Hunn è diventata leader del settore dei mobili da giardino e balcone.

Testo: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone

«Normalmente la stagione inizia a febbraio con il primo fine settimana di sole. La nostra alta stagione di solito dura da marzo a fine giugno e durante questo periodo generiamo circa il 70% del nostro fatturato annuo», spiega Sandro Di Giovanni, CEO di Hunn Gartenmöbel AG. Il 2020, però, sarà un anno anomalo a causa del coronavirus, su questo non ci piove.

«I clienti per il loro giardino vogliono mobili di qualità.»

«Business del bel tempo»

Sandro Di Giovanni non può che essere soddisfatto degli ultimi due esercizi commerciali. «Nel settore dei mobili per il giardino, gli affari dipendono molto dal bel tempo. Due anni fa abbiamo avuto una delle estati più calde del secolo, e questo ha avuto effetti estremamente positivi sulle nostre cifre di vendita», racconta il CEO. «Nel 2019, sebbene l'estate non sia stata così soleggiata, siamo comunque riusciti a sfiorare i risultati dell'anno precedente», aggiunge Di Giovanni.

La concorrenza sul mercato svizzero del mobile è agguerrita. Oltre ai grandi e noti fornitori, sul mercato domestico si affacciano sempre più gruppi esteri che contribuiscono ad alimentare la guerra dei prezzi. Ciononostante, Hunn è riuscita a consolidarsi. Come svela il CEO, il successo di un'impresa dipende da vari fattori: «Già subito dopo la fondazione della nostra ditta, 32 anni fa, ci siamo specializzati in tutto e per tutto nei mobili per il giardino,



Una sedia venuta dal mare

Rispetto ambientale e produzione sostenibile sono due dei capisaldi della filosofia aziendale di Hunn. Quest'anno, con «Kreta», debutta nell'assortimento una particolarissima sedia da giardino: la sua scocca a guscio è composta al 100% da reti da pesca, gomene e rifiuti di plastica raccolti in mare e riciclati, mentre le gambe sono di legno d'eucalipto certificato FSC proveniente dal Brasile.



«Il bello del nostro lavoro è che siamo molto vicini ai clienti e che insieme a loro possiamo abbellire la loro casa», spiega il CEO Sandro Di Giovanni.

Hunn Gartenmöbel AG

I coniugi titolari, Jürg e Barbara Bänninger, hanno acquistato la ditta Hunn Gartenmöbel AG nel 1988. Hanno iniziato l'attività a Oberwil-Lieli, nel Canton Argovia, come azienda bipersonale specializzata in mobili da giardino di legno in stile rustico. Nel 1992 l'azienda si è trasferita a Bremgarten (AG); attualmente impiega 96 collaboratori. I titolari sono tuttora attivi nell'azienda con funzione strategica e consultiva. Grazie a un chiaro posizionamento come impresa specializzata in mobili da giardino, Hunn è diventata leader del mercato svizzero in questo settore. L'assortimento comprende oltre 30 000 articoli, il 95 % dei quali è disponibile in pronta consegna nel magazzino di Bremgarten. hunn.ch



così siamo diventati la numero uno di questo segmento di mercato in Svizzera», spiega Sandro Di Giovanni. I coniugi fondatori, Barbara e Jürg Bänninger, sono riusciti, grazie a una strategia chiara, a trasformare quella che era un'azienda bipersonale in un'impresa di successo con un centinaio di collaboratori.

Quasi tutto in magazzino

Un ulteriore asso nella manica di Hunn è la disponibilità. «Abbiamo il 95% del nostro assortimento qui in magazzino, a Bremgarten, e possiamo dunque consegnare tutto immediatamente», aggiunge. Circa 30 000 articoli – senza contare gli accessori – aspettano su 19 000 metri quadri di superficie di stoccaggio di essere consegnati in tutta la Svizzera. Dalla sedia da giardino, passando per la lounge per il balcone, fino al set di arredo completo per le aziende di ristorazione: ce n'è per tutti i gusti! «In linea di massima, con il nostro assortimento copriamo piuttosto la fascia di prezzo medio-alta, però grazie alla nostra ampia scelta abbiamo anche moltissimi articoli a un prezzo abbordabile. Da noi, tutti trovano qualcosa», chiosa Sandro Di Giovanni.

Un ulteriore tassello nel puzzle del successo di questa azienda è, a detta dello stesso CEO, la consulenza qualificata e onesta fornita ai clienti all'acquisto. «Siccome i mobili da giardino sono costantemente esposti alle intemperie, non tutti i materiali si prestano per tutti i luoghi, anche se nello showroom sembrano molto belli. Dove si prevede di posizionare i mobili? Che alberi crescono nelle vicinanze? In giardino c'è una piscina con acqua clorata? Queste sono le domande che cerchiamo di chiarire durante la consulenza», precisa Sandro Di Giovanni, aggiungendo che l'acquisto di un nuovo mobile da giardino è in fin dei conti anche un investimento.

Tastare il polso dei clienti

«Abbiamo molti collaboratori di lunga data che trasmettono le proprie conoscenze ed esperienze internamente ai colleghi, affinché i clienti possano essere

consigliati al meglio», aggiunge. Sandro Di Giovanni sa esattamente di cosa parla: durante l'alta stagione, è infatti ogni sabato nello showroom a consigliare di persona la clientela – proprio come il fondatore dell'azienda. È come se Sergio Ermotti si mettesse allo sportello di una filiale UBS per una consulenza finanziaria a un cliente... Ciò che in una banca sarebbe inimmaginabile, presso Hunn è la quotidianità e allo stesso tempo garantisce che il direttore dell'azienda possa sempre tastare il polso dei clienti e conoscerne i desideri.

«Da alcuni anni constatiamo che i clienti per il loro giardino vogliono mobili di qualità», spiega il CEO. Venti anni fa, i mobili da giardino erano ancora un prodotto accessorio, spesso di plastica, il più delle volte di colori scuri. Oggi, invece, la gente vuole una terrazza bella come il salotto, e la vuole anche mostrare. Questo è anche il motivo per cui di prim'acchito i mobili da giardino a malapena si distinguono dai mobili per gli interni. Come svela Sandro Di Giovanni: «Al momento vanno per la maggiore i mobili imbottiti rivestiti di stoffa per l'uso esterno e i mobili in corda intrecciata con colori sgargianti».

Anche il tatto vuole la sua parte

Da alcuni anni, Hunn ha anche un suo shop online. «Ci sono clienti che i mobili li acquistano online. Rispetto al fatturato annuo, da noi la quota percentuale del commercio online è ancora a una cifra, però è in forte crescita. Si tratta di clienti che già conoscono Hunn e i nostri prodotti, che prima si lasciano consigliare in negozio e poi ordinano con calma da casa, oppure che vogliono risparmiarsi il tragitto fino al punto vendita e preferiscono acquistare online», spiega Di Giovanni.

Presso Hunn, la vendita online continuerà ad aumentare, ma entro limiti ristretti. È possibile che in futuro il trend sia un nuovo allontanamento dal digitale, ipotizza il CEO. «Non penso che il commercio stazionario sparirà mai, il nostro è il business delle consulenze. I clienti vengono nei nostri showroom per lasciarsi ispirare: prima di acquistare un prodotto, vogliono guardarlo, toccarlo, annusarlo, sedercisi sopra», conclude Di Giovanni convinto.

«La vendita online continuerà ad aumentare, ma entro limiti ristretti.»



Assicurati al meglio durante i viaggi di lavoro

Un collaboratore o una collaboratrice in missione all'estero non vuole certo preoccuparsi della copertura per malattia e infortunio. L'assicurazione di viaggio per viaggi aziendali Vacanza Business di Visana garantisce una protezione ottimale e completa, in tutto il mondo.

Testo: Thomas Fuhrmann | Foto: Alfonso Smith



Un incidente o una malattia all'estero dà sempre un bel da-fare. E come se non bastasse, in molti paesi (USA, Canada, Giappone, Australia, ecc.) le spese sanitarie sono estremamente elevate. A seconda della variante del prodotto, Vacanza Business copre tutte le spese di cura, mediche e ospedaliere (in alcuni casi illimitatamente) che superano il limite di copertura dell'assicurazione di base e/o dell'assicurazione obbligatoria contro gli infortuni in Svizzera.

Protezione a tutto tondo

Con l'assicurazione di viaggio per viaggi aziendali Vacanza Business, i datori di lavoro con sede in Svizzera possono assicurare contro la malattia e l'infortunio i propri collaboratori e le proprie collaboratrici in tutto il mondo, per soggiorni in Svizzera e all'estero. Sono incluse la responsabilità civile privata e la protezione giuridica, una copertura assicurativa in caso di furto e i trasporti di rientro in Svizzera. Sono assicurati i viaggi di lavoro per un massimo di 365 giorni, incluse le attività del tempo libero e i giorni di ferie.

I nostri prodotti e i nostri servizi

Assicurazione d'indennità giornaliera per malattia

- Protezione giuridica per contratti di lavoro
- Mediazione commerciale
- Assicurazione maternità
- Vacanza Business

Assicurazione contro gli infortuni secondo la LAINF

- Assicurazione per convenzione

Assicurazione contro gli infortuni secondo la LCA

- Assicurazione complementare LAINF
- Assicurazione collettiva contro gli infortuni per persone non soggette all'obbligo assicurativo
- Assicurazione contro gli infortuni per visitatori
- Assicurazione contro gli infortuni per scolari

CyberEdge 3.0 (rischi cibernetici)

Assicurazione collettiva dei costi di guarigione

Gestione aziendale della salute

- Consulenza
- Seminari
- Eventi

Applicazioni

- BBTClaims
- SunetPlus
- Business Integra
- Servizio dichiarazione somme salariali
 - Dichiarazione salariale elettronica
 - Standard salari CH di Swissdec

Potete trovare ulteriori informazioni sui nostri prodotti e sui nostri servizi sul sito visana.ch/business

Copertura Vacanza Business (estratto)

- Costi medici e ospedalieri (in tutto il mondo)
- Spese di annullamento viaggio
- Assicurazione bagagli
- Protezione giuridica e responsabilità civile privata
- Prestazioni in caso di eruzioni vulcaniche ed eventi naturali
- Ritardi aerei

Vacanza Business è un servizio di Visana, offerto in collaborazione con l'Assicurazione di viaggio Europea (ERV, erv.ch). Maggiori informazioni su visana.ch/it/vacanzabusiness.

Rischi cibernetici: ogni azienda è esposta!

Le conseguenze economiche di un attacco cibernetico possono portare un'azienda al fallimento. Uno degli esempi più recenti arriva da una fabbrica di finestre della Svizzera orientale. Un attacco hacker ha criptato il programma di costruzione delle finestre.

Testo: Benjamin Stupan | Foto: Alfonso Smith

Nel caso del costruttore di finestre, inoltre, l'attacco cibernetico ha riguardato anche le copie di backup realizzate da un'impresa informatica esterna. La realtà dimostra che non si tratta di un caso isolato: può capitare a qualsiasi azienda. Gli esperti della Melani («Melde- und Analysestelle Informationssicherung», Centrale d'annuncio e d'analisi per la sicurezza dell'informazione, melani.admin.ch) non hanno dubbi: la cyber-criminalità continua ad aumentare. La digitalizzazione dei processi aziendali apre un vasto campo di possibilità criminali.

«La cyber-criminalità continua ad aumentare.»

Formare il personale

Che cosa possono fare le imprese per evitare il più possibile che si verifichino episodi simili? Una delle risposte si chiama «Business Continuity Management». Con questo strumento si identificano le minacce, le si analizza e, sulla base delle analisi, si adottano misure efficaci. La cosa importante è che i collaboratori e le collaboratrici adottino un comportamento corretto ogni giorno. Perché ciò accada, è necessaria una formazione completa sulla gestione delle e-mail e del sistema di protezione delle informazioni e dei dati. Inoltre, tutto il personale deve conoscere le prescrizioni di legge, contenute nei regolamenti e interne.



Un'assicurazione cibernetica aiuta

Se nonostante questo si verifica comunque un danno cibernetico, una copertura assicurativa adeguata fa la differenza per l'azienda. Insieme all'assicuratore **AIG**, **Visana** offre una soluzione efficace ed economica, nelle varianti «Essential» e «Plus».

Protezione completa a prezzi equi

	Sottolimite in franchi	
	Essential	Plus
Furto cibernetico e hacking telefonico	250 000	2 500 000
Ricatto cibernetico e ricatto della privacy	nessun sottolimite	nessun sottolimite
Interruzione di rete	500 000	nessun sottolimite
Interruzione del sistema	300 000	nessun sottolimite
Fornitori esterni	300 000	1 000 000
Misure immediate	48 ore	72 ore

La variante «Plus» offre all'azienda una protezione completa; «Essential» non è da meno. Le prestazioni sono le stesse, ma cambia l'importo massimo del danno (sottolimite), che nel secondo caso è un po' più basso e dunque grava meno sul bilancio dell'impresa. Una buona protezione non deve per forza essere costosa: potete ottenere una validissima assicurazione cibernetica già con un premio annuo di meno di 2000 franchi. Il vostro consulente aziendale **Visana** sarà lieto di fornirvi una consulenza approfondita. visana.ch/cyber

La frenesia, che divertimento!

Daniela Niederhäuser lavora da quattro anni nel Key Account Management di Visana a Zurigo Altstetten. Da lì, insieme al suo team, assiste i broker della regione di Zurigo fino alla Svizzera orientale e si occupa delle loro richieste di offerta, delle domande e di altre questioni.

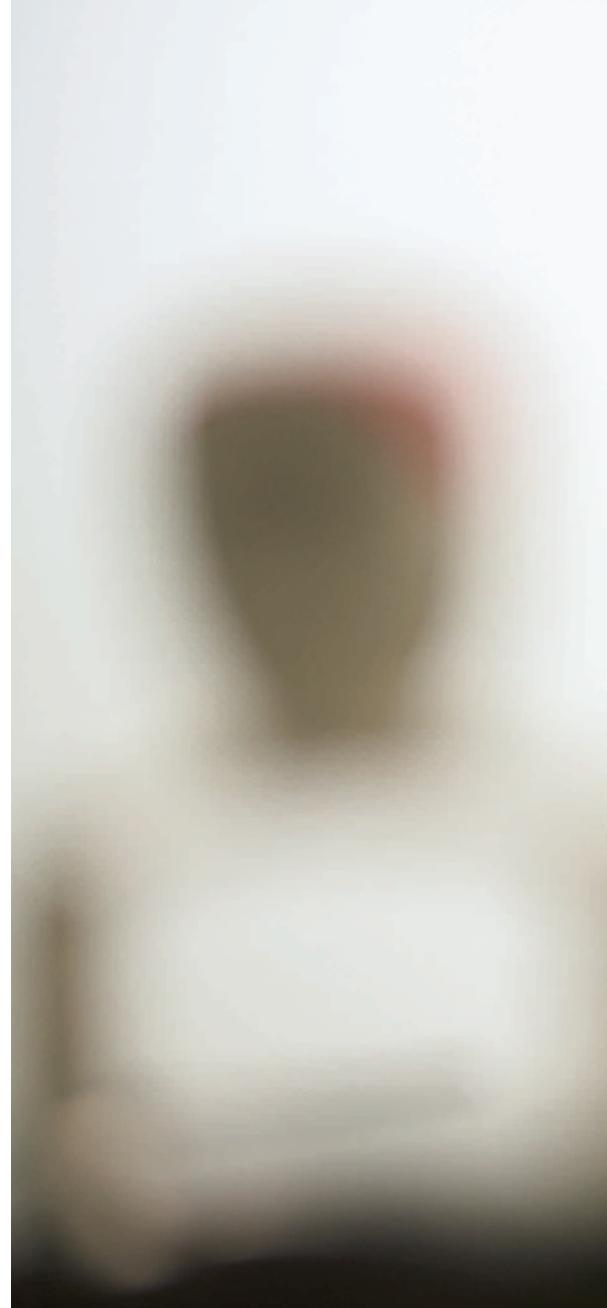
Testo: Stephan Fischer | Foto: Alfonso Smith

«Ci assicuriamo di fornire ai broker tutte le informazioni e il supporto necessari. Riceviamo i bandi e li verifichiamo per vedere se soddisfanno i nostri criteri. A quel punto, il nostro underwriting a Berna calcola le offerte, che inoltriamo ai broker entro i termini. Inoltre, ci occupiamo di tutte le loro domande. Il Key Account Management offre supporto anche per le domande su casi di sinistro. In tal caso fungiamo da interfaccia tra i broker e il Centro prestazioni di Visana a Berna», spiega Daniela Niederhäuser a proposito del suo lavoro.

A maggio si comincia

Finora l'inizio dell'anno è sempre stato relativamente tranquillo, prima che, a metà maggio, le richieste inizino a impennarsi sul serio. «Non appena vengono comunicati i nuovi premi per l'anno a venire, si comincia. Per noi l'estate e l'autunno sono il periodo più caldo, siamo letteralmente sommersi di offerte. Perfino a dicembre ci arrivano ancora richieste», racconta Daniela Niederhäuser. Questi mesi così frenetici, però, sono anche quelli che le piacciono di più: «In quei mesi mi sento in piena forma, rinasco, nel vero senso della parola», dice con un sorriso.

«Sono contenta quando c'è tanto da fare, mi piacciono le sfide.»



Tandem con il consulente aziendale

Daniela Niederhäuser lavora a stretto contatto con il consulente aziendale Richard Nagel. «È come essere in tandem: ci sostituiamo a vicenda in caso di assenza per ferie e insieme ci assicuriamo che i nostri broker siano soddisfatti», spiega. Se capita che entrambi non siano in ufficio, possono contare sul supporto da Berna, dove ci sono il capogruppo e altri colleghi del team pronti a dare una mano in caso di bisogno.

«A Zurigo siamo relativamente lontani dalla sede centrale di Visana a Berna, motivo per cui agiamo in modo relativamente autonomo, quasi come una piccola azienda in seno a quella grande», racconta Daniela Niederhäuser con una certa soddisfazione. Naturalmente le telefonate sono frequenti, ci si scambia una grande quantità di e-mail e il capogruppo, Frank Lüthi, ogni due settimane si reca a Zurigo per svol-



gere colloqui. «È molto alla mano ed è sempre disponibile ad ascoltare se c'è un problema. Mi sento del tutto a mio agio nel nostro team e sono felice di lavorare presso Visana», dice.

Da 0 a 100

Daniela Niederhäuser ha iniziato a lavorare a Visana nel 2016. Prima, aveva lavorato per 14 anni in una piccola agenzia di broker. «È stato un bel periodo, mi piaceva districarmi tra le assicurazioni private e la previdenza professionale». All'epoca aveva iniziato senza avere nessuna conoscenza del settore. Dopo aver ricevuto un'infarinatura veloce su flipchart dal capo, ha acquisito tutte le sue conoscenze specialistiche lavorando («learning by doing»). Quando i titolari hanno iniziato a pianificare la successione per motivi di età, Daniela Niederhäuser si è imbattuta nell'inserzione di Visana. «Ho pensato che fosse esattamente quello che avevo

fatto fino a quel momento, solo dall'altro lato del tavolo». E così ha presentato la sua candidatura e – come potete immaginare – ha ottenuto il posto.

Orario di lavoro flessibile: un grande «pro»

Daniela Niederhäuser lavora con un grado di occupazione del 90%. «Di Visana apprezzo lo splendido team e la disponibilità reciproca ad aiutarsi, ma anche gli orari di lavoro flessibili». In questo modo non fa nulla se la mattina ci mette un po' di più della solita mezz'ora a percorrere il tragitto casa-lavoro, cosa che – come aggiunge – a Zurigo può assolutamente capitare. E, grazie al venerdì pomeriggio libero, il suo fine settimana inizia sempre un po' prima di quello degli altri. La sua famiglia ne è felice.

Famiglia e fornelli

Daniela Niederhäuser (58) è cresciuta a Schlieren e vive con suo marito nella valle zurighese di Furttal. I due hanno due figli adulti e ormai sono nonni già per la terza volta. La famiglia è molto importante per Daniela: ecco perché ama viziare figli, nipoti e anche amici con i suoi squisiti manicaretti. Quando ha un po' di tempo, legge volentieri un bel libro. Daniela Niederhäuser ama trascorrere le ferie da qualche parte al caldo.

«La stima è un **fattore che fa bene alla salute**»

Un personale motivato è la spina dorsale di un'impresa di successo. In questo, un fattore chiave è rappresentato dalla stima: manifestarla rafforza la motivazione, aumenta la disponibilità e ha un effetto positivo sulla salute dei collaboratori e delle collaboratrici.

Intervista: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone

In questa intervista Patrizio Bühlmann, responsabile Clienti aziendali di Visana, spiega perché ha dichiarato la manifestazione di stima un «compito dirigenziale» e come ha introdotto il tema nell'azienda.

Signor Bühlmann, che cosa significa «stima» nella quotidianità?

È una componente importante della convivenza quotidiana. I nostri collaboratori e le nostre collaboratrici devono avere una percezione consapevole del fatto che il normale tran-tran quotidiano a Visana offre tanto di bello e positivo.

Quando si parla di stima, qual è il fattore determinante?

Ognuno e ognuna di noi può dare e ricevere manifestazioni di stima, indipendentemente dal livello gerarchico. Una manifestazione positiva e sincera di stima nei confronti dei colleghi e delle colleghe ha effetti positivi sulla salute di tutti. Ci motiva giorno per giorno e contribuisce decisamente al successo dell'azienda.

Che tipo di stima vogliono i collaboratori?

È qualcosa di molto personale. Per qualcuno è importante ricevere un ringraziamento sincero, per altri la cosa migliore sono gli eventi per i collaboratori. Altri ancora danno un maggior valore a contributi in denaro.

Le imprese prendono il tema ancora troppo poco sul serio?

Non sono in grado di giudicare come sia la situazione nelle altre imprese. Se si vogliono implementare con successo forme di lavoro moderne, però, la stima è imprescindibile. Lavori interessanti, libertà di organizzazione e critiche formulate in modo costruttivo sono aspetti importanti che ricadono sotto la sfera della stima.

Lei ha fatto sì che a Visana la salute diventasse un tema di interesse aziendale. Come?

Il tema ci ha accompagnato per tutto il 2019. Ne abbiamo parlato in occasione degli eventi informativi per il personale, durante la valutazione della situazione del settore o con contributi su intranet. Inoltre abbiamo rielaborato l'argomento sotto forma di filmato.

I feedback del personale ...

... sono stati assolutamente positivi. Hanno apprezzato in particolare il fatto di essere stati coinvolti attivamente. Hanno capito che si trattava di un impegno sincero.

Visana ha un'offerta per i suoi clienti in termini di stima?

Proponiamo un «flashlight» su questo argomento. I flashlight GAS sono informazioni digitali e facili da usare con cui le aziende possono promuovere la salute in azienda. Maggiori informazioni sono disponibili su [visana.ch/flashlights_it](https://www.visana.ch/flashlights_it).



Patrizio Bühlmann,
responsabile
Clienti aziendali

Consigli dal flashlight GAS «Stima»

- Cercate di migliorare il vostro umore tre volte al giorno.
- Ricordate agli altri i loro successi e fateli apparire in una buona luce.
- Date fiducia, rafforzando così chi avete davanti.
- Date per scontato che tutti partano con le migliori intenzioni. La maggior parte delle persone agisce a fin di bene.
- Date alle persone che vi circondano la sensazione di essere preziose.
- Cercate regolarmente di vedere il buono di chi avete davanti – e anche di voi stessi.



«Giornate Stop Risk»: prevenzione infortuni orientata alla pratica

Ogni anno si verificano oltre 500 000 infortuni nel tempo libero: di questi, molti sono da ricondurre alle attività sportive in montagna. Per questo motivo, Visana si impegna molto nella prevenzione degli infortuni offrendo, per esempio, le «Giornate Stop Risk» dedicate agli sport invernali, alla corsa, alla montagna e alle due ruote in collaborazione con esperti. Questi eventi hanno lo scopo di sensibilizzare sui rischi e far vivere in prima persona la prevenzione. visana.ch/seminari

Arrivare in vetta **attraverso sentieri sicuri**

A che cosa occorre fare attenzione quando si programma un'escursione? Quale attrezzatura serve su una via ferrata? Cosa fare in caso di emergenza? Durante la «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» del 4 settembre 2020, guide alpine esperte tramandano il loro sapere ai profani. Visana invita il personale dei suoi clienti aziendali a partecipare gratuitamente.

Testo: Sandra Bittel | Foto: Visana

Gli sport alpini sono amatissimi. E come stupirsene? Escursioni, alpinismo e arrampicata sono un toccasana per l'anima e il corpo. E, al più tardi di fronte al panorama mozzafiato della cima, lo sforzo si dimentica facilmente. Gli sport alpini, però, possono essere pericolosi: secondo l'Ufficio prevenzione infortuni (UPI), ogni anno circa 26 000 persone si feriscono in montagna. 80 di questi infortuni sono mortali.

A piccoli gruppi sul terreno

In occasione della «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» del 4 settembre 2020 imparerete a pianificare correttamente le vostre escursioni o a valutare il terreno, le condizioni atmosferiche e le vostre capacità in modo da individuare per tempo eventuali rischi. Scoprirete come maneggiare correttamente e padroneggiare l'attrezzatura. Inoltre si parlerà di che cosa fare nei casi in cui, nonostante tutta la lungimiranza e le precauzioni del caso, si dovesse verificare un'emergenza.

Rinfrescate le vostre conoscenze e sviluppate la vostra propria competenza in materia di montagna. Qui teoria e pratica sono unite in un connubio perfetto: guide alpine professioniste vi suddivideranno in piccoli gruppi, istruendovi sul terreno e accompagnandovi su un sentiero o in ferrata.

Posti limitati

Il punto di partenza per la «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» è Visp. Da lì, gli escursionisti proseguiranno poi verso il Moosalp, nella Valle di Saas, mentre gli scalatori si sposteranno a Nax/Saillon in autobus. Sono inclusi un caffè di benvenuto con panini e uno spuntino da consumare durante la giornata. Il viaggio di andata e ritorno e il pranzo al sacco devono essere organizzati individualmente.

È possibile iscriversi da subito sul sito visana.ch/clienti_aziendali. Le iscrizioni verranno considerate in base all'ordine di arrivo. Alla «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» possono partecipare al massimo 100 persone. In caso di un'eventuale cancellazione dovuta al Coronavirus vi terremo informati su visana.ch/seminari.

Una partnership perfetta per una Svizzera più in forma



Benvenuti, Mujinga Kambundji e Christian Stucki! La velocista di rango mondiale e il re della lotta svizzera sono i nuovi ambasciatori di Visana. Insieme ci impegniamo per la salute e il benessere di grandi e piccini.

Testo: Marco Hess | Foto: Visana

A marzo Angelo Egli ha annunciato una collaborazione a lungo termine con Mujinga Kambundji, medaglia di bronzo nei 200 metri ai Mondiali di atletica leggera, e Christian Stucki, vincitore della Festa federale di lotta svizzera 2019 a Zugo. Un vero colpo di fortuna, secondo il CEO di Visana: «Entrambi sono bernesi nell'anima e nel corpo, entrambi attuali sportivi dell'anno. Entrambi sanno che cosa significa incassare colpi, rialzarsi, continuare a combattere e, alla fine, trionfare. E nonostante tutti i successi, sono sempre rimasti con i piedi per terra. Questa mentalità mi piace, si sposa bene con noi».

«Una visione comune»

Gli fanno eco i due fiori all'occhiello dello sport svizzero: «Visana ha a cuore valori che sono importanti per me: è vicina ai clienti e ai collaboratori, è concreta e aperta. Abbia-

mo una visione comune: prenderci cura della salute delle persone in Svizzera», racconta la detentrica del record svizzero nei 60, 100 e 200 metri.

«Tra di noi c'è chimica e fiducia reciproca. Sono requisiti fondamentali per una collaborazione fruttuosa», afferma soddisfatto il re della lotta svizzera, che nella sua carriera ha già vinto 128 corone, di cui sei in occasione delle Feste federali di lotta svizzera.

Su più piattaforme

Con Visana, in futuro Mujinga Kambundji e Christian Stucki si impegneranno su diverse piattaforme per la salute e il benessere di grandi e piccini, che si tratti di un videomessaggio per promuovere il movimento e la salute o di un evento per giovani leve. È probabile che anche voi, in quanto clienti aziendali, abbiate presto l'occasione di incontrare i due VIP, almeno a sentire Stucki: «Adoro i videoclip fatti bene. Ma il contatto diretto, la vicinanza alle persone sono le cose più importanti per me».



Vincete un concentrato di sostanze nutritive

Il muesli, da solo, non basterà a far di voi sportivi d'eccellenza, ma può aiutarvi a rimanere in forma. Mettiamo in palio tre confezioni di «Kraftfutter» di **Mymuesli.ch**, ognuna accompagnata da una fascia alla moda per il prossimo allenamento. Rispondete correttamente a questa domanda:

in quale anno i due nuovi ambasciatori di Visana Mujinga Kambundji e Christian Stucki hanno vinto il titolo di «sportivi dell'anno»? 2018, 2019 oppure 2020?

Potete partecipare all'estrazione a sorte sul sito **visana.ch/estrazione**. Scansionando il codice QR accedete direttamente al modulo del concorso. Il termine ultimo di partecipazione è il 19 giugno 2020.

