

Business News 1/2021

Rivista per i clienti aziendali di Visana



3 Ritratto clienti

Siloah AG – centro di competenza per la medicina geriatrica

6 Coronavirus: una nuova sfida

Crescere insieme come team

10 Tour in veste di ambasciatori di Visana

Mujinga Kambundji e Christian Stucki

visana
Capirsi, semplicemente.



3
Siloah AG – al servizio della salute



6
«Siamo al vostro fianco!» – intervista a Patrizio Bühlmann



8
Luci puntate su un collaboratore Visana



10
Kambundji/Stucki – la coppia di ambasciatori di Visana



12
Digitalizzazione nei seminari GAS



Care lettrici, cari lettori,

ci eravamo tutti immaginati un inizio anno un po' diverso. Viviamo un periodo particolare, che ci mette alla prova sotto ogni aspetto – salute, economia, società, famiglia, ambiente – e che dimostra che non possiamo dare nulla per scontato. Insieme dobbiamo trovare le risposte giuste a queste sfide e a quelle che verranno. Per farlo, vi auguro fiducia, perseveranza e coraggio.

Desidero dare un benvenuto speciale a tutti i clienti che sono entrati nella famiglia di Visana all'inizio dell'anno e che, quindi, ricevono le «Business News» per la prima volta. Anche quest'anno ci impegneremo con tutte le nostre forze per soddisfare le vostre aspettative nei nostri confronti. Contate su di noi e servitevi della nostra offerta ampliata: nel periodo del coronavirus, non siamo affatto rimasti con le mani in mano. Ad esempio, abbiamo introdotto una serie di nuovi servizi digitali, e trasportato nello spazio digitalizzato tutta la nostra offerta di seminari nell'ambito della gestione aziendale della salute. Scoprite di più a pagina 6, 7 e 12.

Inoltre, sono lieto di farvi conoscere un po' più da vicino i due ambasciatori di Visana, Mujinga Kambundji e Christian Stucki. La velocista di rango mondiale e il re della lotta svizzera incarnano, con la loro simpatia, i valori che stanno a cuore anche a Visana: restare coi piedi per terra, alla mano, affidabili, ma anche moderni e aperti alle novità. Per scoprire di più su questi due protagonisti, leggete a pagina 10.

Vi auguro una buona lettura delle «Business News», vi ringrazio per la vostra fiducia e spero di incontrarvi presto, di persona e in digitale.

Patrizio Bühlmann

Membro della Direzione
Responsabile Gestione prodotti e 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 16. E-mail: business@visana.ch. Impaginazione: Stämpfli AG, Bern. Grafica: Natalie Fomasi, Elgg. Frontespizio: Mauro Mellone. Stampa: Appenzeller Druckerei. Internet: visana.ch/business



Seguiteci
su Facebook!

facebook.com/visana.assicurazione



Colonna portante del panorama ospedaliero e assistenziale di Berna

Siloah è al servizio della salute da oltre un secolo. Offre assistenza medica integrata e il suo campo di specializzazione è la geriatria. Alla luce dei cambiamenti in corso nel settore delle case di cura, Siloah punta su partenariati al fine di ottimizzare l'acquisto sia di beni di consumo e di investimento, sia di servizi.

Testo: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone

Il tram a pianale ribassato sfreccia da Berna in direzione di Worb. A Gümligen si ferma alla fermata «Siloah». Dal 1956 l'omonima area, nella quale lavorano circa 1100 persone, è anche allacciata alla rete dei mezzi pubblici con un'apposita fermata – un segno dell'importanza che essa riveste per la regione. «Siloah» si rifà al nome di un'antica piscina a Gerusalemme, la «Piscina di Siloam» (ted. «Siloah»), alle cui acque venivano attribuite proprietà curative miracolose. Oltre cento anni fa, «Siloah» fu il nome dato alla casa di cura delle diaconesse dalla quale è poi nata l'odierna Siloah AG, il centro di competenza regionale di geriatria.

Assistenza integrale

All'inizio Siloah era una casa di cura per lungodegenze di stampo classico. Oggi, oltre al centro di lungodegenza «Langzeitzentrum Siloah» (gruppi abitativi per anziani e cure neurologiche di lunga durata), il suo ventaglio di servizi comprende anche gli ambiti ospedalieri «BESAS Berner Spitalzentrum für Altersmedizin, Siloah» (cure acute e riabilitazione geriatriche) e il «Neurozentrum Siloah» (neurocentro). Da inizio anno, l'offerta in ambito ospedaliero è completata dalla riabilitazione neurologica.

Come spiega Marc Fuchs, vice CEO nonché Responsabile Finanze e attività, il campo di competenza chiave di Siloah è l'assistenza medica integrata specifica della geriatria. «I nostri pazienti sono seguiti dal personale medico, infermieristico e terapeutico del

BESAS e del neurocentro, mentre le cure di lunga durata offrono soluzioni per il periodo dopo la dimissione ospedaliera. Questo ci permette di coordinare l'intero trattamento in modo ottimale – sotto lo stesso tetto», spiega Marc Fuchs.

«La formazione e il perfezionamento dei nostri collaboratori ci stanno molto a cuore.»

Siloah AG – centro di competenza per la geriatria

La casa di cura e delle diaconesse «Siloah» («Erholungs- und Diakonissenheim Siloah») è stata fondata nel 1917 in quel di Gümligen, nei pressi di Berna. Da essa è nata Siloah AG, l'odierno centro di competenza regionale per l'assistenza medica integrata specializzato in geriatria. Siloah AG comprende il centro ospedaliero di geriatria di Berna «BESAS» («Berner Spitalzentrum für Altersmedizin, Siloah»), il centro per le cure di lungodegenza («Langzeitzentrum Siloah») e il neurocentro («Neurozentrum Siloah»). Siloah dispone di 220 posti letto e impiega circa 650 collaboratori, di cui un centinaio di apprendisti e studenti. Azionista di maggioranza di Siloah AG è l'omonima fondazione comune non a scopo di lucro («Stiftung Siloah»).

siloah.ch

SILOAH

IG Einkauf – collaborazione fra case di cura

IG Einkauf Bern è una rete volontaria di oltre 30 case di cura, istituti di integrazione professionale, centri psichiatrici e di riabilitazione che operano nella regione. Persegue lo scopo di raggruppare i volumi d'acquisto e d'investimento e, tramite accordi quadro a lungo termine con i fornitori, di ottenere prezzi d'acquisto vantaggiosi per i propri soci, ad esempio sul materiale, l'infrastruttura o i servizi acquistati. Tutti i soci beneficiano degli stessi prezzi, indipendentemente dalla loro grandezza. L'affiliazione è gratuita, tutte le agevolazioni sui prezzi sono interamente a vantaggio dei soci.

ig-einkauf.ch

Cooperazione e benefici

La specializzazione è importante soprattutto nell'ambito delle cure di lunga durata, poiché non tutte le case di cura possono e devono offrire tutto. «Collaboriamo ad esempio con partner che operano nel settore ospedaliero e delle case di cura e che trattano pazienti con reperti chirurgici, dipendenze o disturbi psichici; noi non siamo specializzati in questi rami, il nostro punto di forza è la geriatria», puntualizza Marc Fuchs.

Siccome nel settore delle case di cura le tariffe sono sotto pressione e i costi in continuo aumento, per il vice CEO di Siloah le partnership fra le piccole e le medie imprese sono la chiave per venire a capo di questa situazione impegnativa. «Nelle cooperazioni impostate per bene, il tutto è più della somma delle singole parti», ci spiega Fuchs, che ha conseguito il dottorato in economia aziendale e vanta una pluriennale esperienza professionale nello sviluppo di aziende attive nel mercato svizzero del retail banking. Con questa premessa, nel 2016 Siloah e due ulteriori aziende che gestiscono case di cura nella regione hanno costituito la comunità d'interessi per gli acquisti «IG Einkauf Bern».

Aiuto all'autoaiuto

Sono oltre 30 le istituzioni da Berna e altri Cantoni che fanno parte di «IG Einkauf Bern». Possono scegliere convenzioni quadro vantaggiose che coprono tutti gli ambiti rilevanti per le case di cura e beneficiare di prezzi d'acquisto più bassi: ad esempio per l'acquisto di generi alimentari o materiale sanitario, la stipula di contratti di manutenzione per ascensori, la gestione dell'infrastruttura IT o la stipula di una soluzione di indennità giornaliera per malattia o LPP. Fra i servizi proposti vi è anche la possibilità di trasmettere ordini cumulativi per letti di degenza (nel 2020) o lavanderie aziendali e macchine da caffè (entrambe nel 2021), unitamente alla gestione di un sistema di chiamata infermieri sviluppato dal personale curante. «Aiuto all'autoaiuto» lo definisce Marc Fuchs. «Tutte le convenzioni sono stipulate in modo che un volume d'acquisto complessivo più grande determini automaticamente condizioni migliori. Per tutti i soci valgono le stesse condizioni vantaggiose», spiega il vice CEO.

Le contrattazioni e tutti i lavori di coordinamento sono condotti dai tre soci fondatori. «L'amministrazione è volutamente molto snella, così i costi amministrativi sono marginali rispetto all'utilità», sottolinea Marc Fuchs. Oltre a ciò, aggiunge, nel corso degli anni si sono creati degli stretti rapporti d'amicizia. Chiaro, all'inizio ci sono state anche voci critiche, ricorda. «Se non costa niente non vale niente», si diceva all'epoca. Di conseguenza, abbiamo dovuto fare molto lavoro di persuasione e spiegare che dietro alla «IG Einkauf Bern» non c'è alcun inghippo», spiega Fuchs (sorride).

Focus sui collaboratori

«Se vogliamo che i nostri ospiti e pazienti stiano bene, dobbiamo fare in modo che i nostri collaboratori siano sani e soddisfatti»,

spiega Miriam Weber, vicedirettrice HRM. Purtroppo nel settore sanitario il personale qualificato è merce rara – e durante il coronavirus lo è ancora di più. «Trovare nuovi collaboratori è molto difficile, soprattutto nel campo delle cure di lunga durata e per quanto riguarda il personale infermieristico diplomato», fa notare Miriam Weber. «Per questo motivo, ci teniamo particolarmente a essere un datore di lavoro interessante. E lo siamo anche», aggiunge. Questo è favorito da salari equi e da un ambiente lavorativo piacevole. «Noi, ad esempio, paghiamo anche il tempo che il personale delle case di cura impiega per cambiarsi», interviene Marc Fuchs. Una parte degli aumenti salariali annui – previsti anche durante l'emergenza coronavirus – è finanziata tramite i risparmi realizzati con gli acquisti che effettua «IG Einkauf Bern».

L'ampia offerta di corsi di formazione e perfezionamento contribuisce in modo fondamentale a un buon ambiente di lavoro. «Questo è un aspetto cruciale per noi. L'ultimo giorno di apprendistato, la prima domanda che rivolgo agli apprendisti è: «Chi di voi rivedrò?». Se due terzi degli apprendisti alzano la mano e una parte dell'altro terzo non la alza perché deve fare il servizio militare, allora so che abbiamo fatto un buon lavoro», racconta il vice CEO. La buona atmosfera di lavoro è tornata utile anche durante la pandemia. «Abbiamo imparato molto; ci si aiutava a vicenda, anche fra un reparto e l'altro; è stato fantastico! Sono convinto che i nostri 650 dipendenti siano usciti dalla crisi provocata dal coronavirus come un team ancora più forte», commenta Marc Fuchs.

«Vogliamo essere un datore di lavoro interessante – cosa che già siamo.»

Tematizzare le assenze

Anche gli sforzi nell'ambito della gestione aziendale della salute (GAS) hanno influito positivamente sulla soddisfazione dei collaboratori. Supportati da Visana in qualità di assicuratore di indennità giornaliera in caso di malattia, collaboratori e dirigenti hanno approfondito l'argomento relativo alle assenze di breve durata e alle loro cause in occasione di appositi workshop. Sulla base dei feedback, sono state definite e attuate misure concrete (ad esempio vari acquisti per migliorare l'ergonomia sul posto di lavoro o un progetto pilota riguardante i turni continui nelle cure di lunga durata) accolte molto positivamente dalle persone coinvolte. «Chiaro, all'inizio c'è stata qualche voce critica, addirittura anche atteggiamenti di rifiuto», precisa Marc Fuchs. «Però siamo riusciti a far capire che con la GAS non volevamo puntare il dito contro nessuno. Sin dall'inizio il nostro obiettivo è stato quello di trovare e mettere in pratica delle misure concrete – per il bene dei collaboratori. Il numero di assenze brevi è diminuito già il primo



«Se vogliamo che i nostri ospiti e pazienti stiano bene, dobbiamo fare in modo che i nostri collaboratori siano sani e soddisfatti» – Dott. Marc Fuchs (vice CEO, Responsabile finanze e attività) e Miriam Weber (vicedirettrice HRM).

anno, il che si ripercuote favorevolmente sull'ammontare dei premi e, di conseguenza, anche sul portafoglio dei collaboratori. Visana ci ha consigliati in modo estremamente competente, contribuendo così a farci diventare un datore di lavoro ancora più interessante», conclude Fuchs.

«Siamo al vostro fianco!»

Il 2020 è stato un anno straordinario, sotto tutti i punti di vista. Patrizio Bühlmann, Responsabile Clienti aziendali presso Visana, fa una retrospettiva: spiega come siano cambiate le esigenze dei clienti e come lui e il suo team siano riusciti a superare le varie sfide.

Intervista: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone, Zentrum Paul Klee



Patrizio Bühlmann,
Responsabile
Clienti aziendali

Patrizio Bühlmann, come ha vissuto il 2020, l'anno del coronavirus?

La pandemia ha cambiato molte cose nella nostra vita quotidiana; anzi, l'ha quasi rivoluzionata completamente. Allo stesso tempo, però, mi sono meravigliato di come noi tutti abbiamo reagito adeguandoci con flessibilità alle enormi sfide che ci venivano poste. La pandemia ha dimostrato che anche durante la crisi siamo estremamente votati alla socialità e servizievoli.

Come ha reagito a questa situazione particolare la direzione del settore «Gestione prodotti e Clienti aziendali» di Visana?

Ci siamo impostati molto rapidamente sui cambiamenti e insieme abbiamo raggiunto molti traguardi nonostante la situazione straordinaria molto complessa. A fine anno ho avuto la conferma che continuiamo a fare un ottimo lavoro.

Quali sono stati i principali ostacoli?

Durante una crisi, siccome lo sviluppo futuro è caratterizzato da un maggior numero di fattori di incertezza, è ancora più difficile fare un'analisi del rischio. La nostra unità di crisi è stata bravissima a superare questa sfida. Un fattore di successo decisivo è stato orientarci alle modalità di lavoro dello stato maggiore dell'esercito svizzero. Queste ultime hanno dimostrato a più riprese la propria validità e sono state messe a punto per poter gestire tempestivamente ogni tipo di nuova minaccia o nuovo pericolo. Inoltre, nell'analisi complessiva è stato importante creare il giusto equilibrio fra i vari interessi.

Passare immediatamente al contatto digitale con i nostri broker e clienti si è rivelato una mossa azzeccata. Questo ci ha permesso di centrare, malgrado tutto, gli obiettivi che ci eravamo prefissati, e in parte anche di superarli. Per quanto riguarda l'ambito della Gestione aziendale della salute (GAS), la grande difficoltà è stata sostenere in modo efficace i nostri clienti e i loro collaboratori e collaboratrici affinché potessero superare in salute questa situazione difficile. E ovviamente ho dato molta importanza anche al contatto personale con i miei collaboratori e le mie collaboratrici.

Come è riuscito a superare la distanza?

Penso che siamo riusciti a passare con agilità alla nuova modalità di lavoro. Sebbene il più delle volte fossimo fisicamente distanti gli uni dagli altri a causa del telelavoro, siamo tutti riusciti – in quanto team e grazie all'accelerazione che c'è stata nella digitalizzazione – a dedicarci in tutto e per tutto ai nostri compiti, nonché a condividere come in passato le nostre esperienze e conoscenze.

«I nostri collaboratori e le nostre collaboratrici meritano un grande elogio.»

Durante la le esigenze dei clienti sono cambiate; in quali settori in particolare?

Abbiamo constatato un notevole aumento del fabbisogno di informazioni. Ad esempio, abbiamo ricevuto molte domande sull'assicurazione collettiva d'indennità giornaliera per malattia. I clienti ci chiedevano: in quali casi vengono erogate prestazioni? Quali componenti salariali sono assicurate durante il lavoro ridotto? Indipendentemente da ciò, ho avuto l'impressione che i clienti fossero più intenti a prendersi cura di se stessi e che pensassero solo di rado ai cambiamenti riguardanti le loro assicurazioni.

Ha un messaggio da rivolgere ai Suoi clienti e partner?

Anche in una situazione straordinaria come questa continuiamo a essere un partner affidabile ed estremamente competente in grado di offrirvi un supporto individuale. Siamo al vostro fianco!

Intravede anche aspetti positivi nell'attuale crisi?

I nostri collaboratori e le nostre collaboratrici hanno reagito egregiamente, sempre concentrati sull'aspetto più importante: i nostri clienti. An-



Scambio d'idee di fine giornata – edizione digitale 2020

che l'infrastruttura ha funzionato alla perfezione durante la crisi. Abbiamo reso futuribili i nostri modelli di lavoro e introdotto il FlexWork. Sul piano tecnico abbiamo imparato moltissime cose, e cito soltanto il lavoro da remoto e le videoconferenze. In questo modo, siamo riusciti a mantenere costantemente elevato il valore aggiunto della nostra attività commerciale, nonostante le condizioni quadro impegnative. Malgrado l'home office, abbiamo rafforzato ulteriormente il nostro spirito di squadra; con la crisi siamo migliorati ancora. I nostri collaboratori e le nostre collaboratrici meritano un grande elogio per ciò che hanno fatto.

Faccia finta di avere una sfera di cristallo davanti a sé: come sarà il 2021?

Molto probabilmente la seconda ondata del coronavirus ci accompagnerà ancora per molto tempo, però la prospettiva di avere un vaccino o farmaci sviluppati ex novo efficaci contro il coronavirus ci dà speranza. In particolare, speriamo di potere tornare presto a una «certa» normalità che ci ridia la possibilità di incontrare altre persone e ci restituisca la vita che ci è familiare. Però, allo stesso tempo, non dobbiamo dimenticare che dovremo fare i conti con le conseguenze economiche e sociali della pandemia ancora per molti anni.

I nostri prodotti e i nostri servizi

Assicurazione d'indennità giornaliera per malattia

- Assicurazione maternità
- Vacanza Business

Moduli di servizi sull'IGM

- Protezione giuridica per contratti di lavoro
- Mediazione commerciale

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

- BBTCclaims
- 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](https://www.visana.ch/business)



Concorso: per una primavera ricca di pepe

Mettete un po' di pepe alla primavera... nel vero senso della parola! Mettiamo in palio tre raffinati set, ciascuno composto da una saliera e una pepaiola. Per partecipare al concorso è necessario rispondere correttamente alla domanda seguente:

Come si chiama la cyber-assicurazione di Visana?

CyberAttack 1.0, CyberWar 2.0 o CyberEdge 3.0?

Per partecipare all'estrazione a sorte potete visitare il sito [visana.ch/estrazione](https://www.visana.ch/estrazione) o scansionare il codice QR, che vi porterà direttamente al modulo di partecipazione al concorso. Il termine di partecipazione è il 19 marzo 2021.





La passione per i suoni duri

Urs Härdi (52) lavora presso Visana da oltre 20 anni. A quell'epoca era il classico «outsider» nel settore assicurativo, avendo fatto carriera in un settore diverso dalla sua formazione professionale: oltre ad aver conseguito una formazione come cameriere e possedere un diploma cantonale di esercente, Urs Härdi ha gestito un ristorante di sua proprietà insieme al fratello. Ama trascorrere il tempo libero giocando a unihockey e scacchi, per i quali partecipa anche al campionato, e facendo escursioni, preferibilmente nei Grigioni. Ha anche un debole per i suoni duri del death metal e ogni anno va al Wacken Open Air con persone che condividono la sua passione. «Da questo, però, non si devono trarre conclusioni sulla mia personalità: sono una persona molto pacifica», precisa. Urs Härdi vive a Lyss con la sua compagna.

«Migliorare la qualità per i clienti»

Urs Härdi conosce bene le dinamiche del segmento Clienti aziendali. Oltre ad avere più di 20 anni di esperienza presso Visana, nelle sue funzioni di business analyst è una figura chiave anche in fatto di ottimizzazione di prodotti e processi. Il suo obiettivo: migliorare in modo tangibile la qualità per i clienti.

Testo: Melanie von Arx | Foto: Remo Buess

Urs Härdi conosce Visana come le proprie tasche. Fedele all'azienda da 20 anni, ha sempre lavorato nel segmento Clienti aziendali. All'inizio era tutto nuovo: pur avendo fatto esperienza per alcuni anni nel servizio esterno di una compagnia di assicurazioni, può essere considerato un classico «outsider» nel suo campo, avendo svolto una carriera diversa dalla sua formazione professionale: «In effetti ho un attestato professionale federale di cameriere», spiega con un sorriso soddisfatto l'ex ristoratore.

Soluzioni sempre nuove

Nel suo lavoro di business analyst nel campo del coordinamento tecnico, Urs Härdi ottimizza i processi nel settore Gestione prodotti e Clienti aziendali. Spesso uno specialista gli sottopone una proposta di miglioramento e lui coordina la soluzione del problema. Se, ad esempio, gli esperti d'assicurazioni lavorano a un nuovo prodotto, Urs Härdi si occupa del coordinamento con gli altri uffici interni, al fine di stabilire cosa sia necessario per implementare questo prodotto, ad esempio adeguamenti del sistema

ottimizzazioni dei processi in corso riguardano i nostri sistemi. Ecco perché spesso faccio da mediatore o da traduttore: dal linguaggio dell'informatica verso una lingua comprensibile ai nostri esperti d'assicurazioni e viceversa», spiega Urs Härdi. Ovviamente è avvantaggiato dalla sua vasta esperienza in seno all'azienda. «È bello poter costruire dei ponti all'interno dell'azienda», dice. Ma grazie a Urs Härdi e ai tre colleghi del suo team, stanno migliorando anche i ponti con i clienti.

L'apertura mentale è tutto

Anche se è un collaboratore di vecchia data, Urs Härdi non conosce la noia nel suo lavoro presso Visana. «Ogni giorno è diverso, nessun problema è uguale a quello precedente», afferma. Nella sua posizione l'apertura mentale è molto importante: «Quando ti trovi ad affrontare una situazione che devi cambiare, è essenziale essere creativi, per non precludersi la strada verso potenziali soluzioni», precisa. Urs Härdi guarda dove vi sia la possibilità di miglioramenti e dove si otterrebbe un valore aggiunto per i clienti o gli uffici interni. «Il dinamismo è importante nel mio lavoro. Proprio per questo sono molto contento che negli ultimi anni Visana sia diventata un'azienda altrettanto dinamica; per questo motivo sarò felice di svolgere il mio lavoro ancora per qualche anno», conclude Urs Härdi.

«Voglio garantire e migliorare la qualità percepita dai clienti.»

informatico o il conteggio con la contabilità. Viceversa, il settore Informatica effettua aggiornamenti o ulteriori sviluppi del sistema che si ripercuotono sull'amministrazione dei clienti. Urs Härdi sa cosa è importante per i collaboratori del settore Gestione prodotti e Clienti aziendali. In sintesi, in qualità di business analyst, è sempre al corrente delle tempistiche delle innovazioni, ne mette a conoscenza tutti gli interessati interni e coordina il lavoro tra gli innumerevoli uffici coinvolti.

Mediatore interno

Ma come nasce questa grande conoscenza dei sistemi di Urs Härdi? Quando Urs Härdi ha iniziato a lavorare presso Visana, «Syrius» – il cuore digitale dell'amministrazione degli assicurati – era in fase di sviluppo. Egli ha collaborato al progetto fin dall'inizio. Anche se ci sono stati alcuni ritardi prima dell'introduzione, Syrius è tuttora in uso in una forma che è stata più volte modificata. Urs Härdi continua a essere uno specialista in questo ambito. «Molte

Come fatti per Visana: i nostri due ambasciatori

Mujinga Kambundji e Christian Stucki non solo hanno successo e sono molto amati dalla gente. Questi due simpaticissimi sportivi svizzeri sono anche gli ambasciatori perfetti per Visana. Sia la velocista, sia il lottatore non vedono l'ora di affrontare le sfide che riserverà loro l'anno nuovo.

Testo: Fabian Ruch | Foto: Mauro Mellone

Le riprese si svolgono proprio accanto alla stazione a valle della funicolare del Gurten: si sta girando un nuovo episodio del vlog di Visana, «Tour della salute», con Mujinga Kambundji e Christian Stucki nei panni dei protagonisti. Questo episodio è dedicato agli smoothie: riusciranno la «Sportiva svizzera dell'anno 2019» e lo «Sportivo svizzero dell'anno 2019» a fare bella figura anche ai fornelli? Kambundji e Stucki si muovono davanti alla telecamera con disinvoltura e grazie al loro modo di fare gioviale riescono subito a «rompere il ghiaccio». Superano la prova in cucina con bravura – anche perché si capiscono al volo.

C'è chimica

La velocista e il lottatore sono gli ambasciatori perfetti per Visana. «Un partner deve essere in sintonia con me, e questo è assolutamente il caso con Visana: è un'azienda bernese, dinamica, per nulla complicata e del tutto affidabile», spiega Kambundji, che conosceva il CEO Angelo Eggli già prima di essere ingaggiata. Come aggiunge

«Un partner deve essere in sintonia con me.»

la velocista, anche il nostro CEO è una persona alla mano e aperta – e questo atteggiamento lo si percepisce in tutta l'azienda. Anche per Stucki è importante che i suoi sponsor rappresentino valori quali la serietà e abbiano principi saldi. «Avere un partner con cui posso identificarmi è l'ideale per me», spiega il lottatore di Aarberg.

L'aspetto mentale

Il coronavirus ha segnato fortemente anche gli ultimi mesi di Kambundji e Stucki. «Purtroppo i Giochi olimpici sono stati rinviati di un anno», racconta Kambundji. Mentre per quanto riguarda la lotta

svizzera, è «saltata» addirittura tutta la stagione. «Mentalmente è stata molto dura, ma mi concentro sulle cose su cui posso influire direttamente», spiega Stucki.

Per gli sportivi, l'aspetto mentale ha un ruolo sempre più importante, spesso la forza mentale fa la differenza fra il successo e il fallimento. «Mi piace mettere per iscritto gli obiettivi che voglio raggiungere», ammette Stucki. Gli fa eco Kambundji: «Per me, durante le competizioni è fondamentale potermi concentrare sull'istante e sulla gara, senza sentire alcuna pressione». Poco prima dell'inizio della gara, Kambundji è solita fissare qualcosa sulla pista in tartan, ad esempio un piccolo buco, e inspirare ed espirare profondamente, anche rumorosamente. E poi: pronti, partenza, via! Con questo approccio, in occasione dei Campionati del mondo di atletica leggera 2019 a Doha, l'atleta, oggi 28enne, ha conquistato la medaglia di bronzo nei 200 metri.

Concentrati sulla vittoria

Anche Christian Stucki ha vissuto molti momenti grandiosi nella sua lunga carriera. Ad esempio nel 2019, alla finale della Festa federale di lotta svizzera. Stucki ha dei riti scaramantici, ad esempio si infila i pantaloni sempre allo stesso modo. «Prima di una manche cerco di dimenticarmi l'importanza, perché alla fine quel che conta è mettere l'avversario con le spalle a terra.» Nel 2019, a Zugo, nella finale contro Joel Wicki, Stucki non poteva non vincere, con il motto che si era scelto: «Rock 'n' Roll!». Dopo 42 secondi Wicki era con le spalle nella segatura e Stucki, a 34 anni, è stato incoronato come il più anziano re della lotta svizzera di tutta la storia di questo sport.

Ora Kambundji e Stucki sperano di riprendere l'attività agonistica nel 2021. Recentemente alcuni infortuni hanno rallentato la preparazione di Kambundji; la iella l'ha perseguitata anche a dicembre con una frattura al piede. Ma la velocista bernese non ha perso la fiducia nella forza dei pensieri positivi: «Non c'è alcun motivo per cui in estate, ai Giochi olimpici di Tokyo, io non possa correre realizzando tempi bassi come non mai».



«Tour della salute» – il nuovo
episodio nel vlog degli ambasciatori:
visana.ch/it/smoothies



I seminari digitali sono un'esigenza dei clienti

Visana sostiene i suoi clienti con un'ampia gamma di seminari nell'ambito della gestione aziendale della salute (GAS). A causa del coronavirus, nel 2020 la maggior parte di essi si è svolta in digitale. Sandra Bittel, responsabile GAS, fa un primo bilancio.

Intervista: Stephan Fischer | Foto: Siri Luyten

Signora Bittel, a marzo scorso tutti i seminari GAS sono stati cancellati. Come avete reagito Lei e il Suo team?

All'inizio, per diverse settimane non abbiamo potuto fare nulla. Abbiamo sfruttato questo tempo per adeguare rapidamente la nostra intera offerta al digitale; con webinar, presentazioni online, eDossier e videoconferenze.

Con quale obiettivo?

Volevamo creare format con il maggior numero di interazioni possibili, non monologhi di mezza giornata allo schermo. Anche in digitale i partecipanti dovrebbero avere la possibilità di contribuire attivamente.

Ci sono state modifiche agli argomenti?

Assolutamente sì. Ci siamo chiesti: che cosa serve di più alle persone in questo momento? Ecco perché abbiamo ampliato i seminari con temi come l'home office o lo stress digitale.

I seminari digitali sono più brevi.

Esatto, durano al massimo mezza giornata. Tuttavia, la loro strutturazione ha richiesto un'estrema precisione: abbiamo ridotto le «porzioni» per quel che riguarda i contenuti e aggiunto più pause. Così abbiamo potuto mantenere alta la qualità.

«Abbiamo ampliato la nostra competenza digitale.»

Com'è andata poi con i seminari?

A metà giugno si è svolto il primo seminario in presenza. In previsione della seconda ondata, però, per il 2020 abbiamo programmato e svolto digitalmente l'80% dei nostri seminari. Questo corrispondeva alle esigenze dei clienti ed è stato molto apprezzato.



Seminari GAS 2021

«Dirigere in modo sano», «Gestione dello stress», «Forza mentale» e molto altro: siete interessati a uno dei nostri seminari nell'ambito della gestione aziendale della salute? Trovate il programma dei seminari 2021 su [visana.ch/seminari](https://www.visana.ch/seminari). Vi aspettiamo!

E cosa accadrà nell'era post-Covid?

Il nostro obiettivo è tornare a offrire più seminari in presenza che digitali. Tuttavia ci orientiamo ai desideri della clientela. Possiamo svolgere tutti i seminari sia in presenza, sia in digitale.

Come ha gestito il passaggio al digitale?

Ero preparata bene, ma ho comunque imparato tanto e ampliato la mia competenza digitale, così come molti altri. La mia paura più grande era sempre quella che il collegamento non fosse stabile (ride).

Qual è il Suo formato preferito per i seminari?

Lavoro volentieri con le persone e mi piace lo scambio diretto durante il seminario. Per questo preferisco i seminari in presenza, anche se ho imparato ad apprezzare le possibilità offerte dal digitale.