

# Business News 3/2021

Rivista per i clienti aziendali di Visana



### 3 Ritratto clienti

Le friggitorie di Valentine per le cucine d'Europa

### 6 Piattaforma di networking per le aziende della sanità

«BGMehrwert» rende possibile uno scambio prezioso

### 12 Assicurazione di protezione giuridica per le aziende

Un'ottima consulenza giuridica in caso di controversia

  
**Capirsi, semplicemente.**



**3**  
Friggitrici per le cucine  
d'Europa



**6**  
«BGMehrwert»:  
piattaforma di networking  
per le aziende della sanità



**8**  
Luci puntate su due  
collaboratori Visana



**10**  
Assicurazione di prote-  
zione giuridica contrat-  
tuale per le aziende



**11**  
Nuovi mondi del lavoro  
crescono



**12**  
Salario postumo:  
un obbligo doloroso



## Care lettrici, cari lettori,

è autunno e noi siamo preparati al meglio per il periodo di vendita più importante dell'anno. Le mie collaboratrici, i miei collaboratori e io siamo altamente motivati, inoltre i premi di Visana per il 2022 nel settore dei clienti privati e aziendali sono ancora una volta concorrenziali. Le nostre prestazioni digitali e analogiche, soprattutto nell'ambito della gestione aziendale della salute, sono più richieste che mai. Inoltre è, di nuovo, un autunno molto particolare: la pandemia non è ancora finita. Per i mesi che seguiranno auguro a voi, alle vostre collaboratrici e ai vostri collaboratori salute, perseveranza e fiducia.

Ovviamente potete continuare a contare sul nostro appoggio. A tal proposito, desidero consigliarvi in particolare la nostra nuova piattaforma di networking digitale per la salute «BGMehrwert», che offre occasione di ampliare le proprie conoscenze e permette lo scambio reciproco su temi attuali relativi alla salute avvalendosi di liste di controllo, strumenti, consigli e suggerimenti per attuarli in azienda in modo semplificato e orientato alla pratica. Per saperne di più vi invito a leggere a pagina 6.

Un evento apprezzato che non può mancare in autunno è lo Scambio d'idee di fine giornata, il nostro forum gratuito per la gestione aziendale della salute. Dopo che l'anno scorso abbiamo svolto per la prima volta l'evento in livestream, adesso speriamo di poterlo fare di persona. Vi raccontiamo tutto nel riquadro a pagina 6.

Vi auguro un autunno all'insegna del successo, nonché una piacevole lettura delle nostre nuove «Business News». Sarò lieto di incontrarvi appena possibile: poco importa se in modalità digitale o analogica. Restate in salute!

Patrizio Bühlmann

Responsabile Gestione prodotti e Clienti aziendali  
Membro della Direzione

**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](mailto:business@visana.ch). Impaginazione: Stämpfli AG, Bern. Grafica: Natalie Fomasi, Elgg. Frontespizio: Mauro Mellone. Stampa: Appenzeller Druckerei. Internet: [visana.ch/business](http://visana.ch/business)



Seguiteci  
su Facebook!

[facebook.com/visana.assicurazione.malattie](https://facebook.com/visana.assicurazione.malattie)



# Le friggitrice Valentine **alla conquista delle cucine europee**

Se cenate in un ristorante londinese avete una buona probabilità di vedervi servire «fish and chips» che sono stati preparati in una friggitrice Valentine. La piccola impresa familiare di Romanel-sur-Morges è tra i produttori leader. Lo «Swiss made» è molto richiesto nelle cucine professionali europee.

Testo: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone

Nei suoi stabilimenti di produzione nel piccolo comune di Romanel-sur-Morges, nella Svizzera romanda, Valentine produce ogni settimana cento friggitrice per cucine professionali. Il modello più venduto costa tra i 6000 e i 6500 franchi, ma a seconda dell'equipaggiamento può arrivare a 10000

franchi. Le friggitrice Valentine sono al 100% «Swiss made», un'etichetta che il CEO Christophe Paris considera determinante per il successo dell'azienda familiare, che attualmente conta 30 collaboratori.

## **Qualità svizzera**

Valentine genera l'80% del proprio fatturato all'estero. Il principale mercato di sbocco è la Gran Bretagna. Le friggitrice «Made in Switzerland» sono molto richieste nelle cucine professionali anche in Spagna, Francia e Scandinavia. Questa etichetta è sinonimo di qualità, lunga durata e fiducia. «Offriamo ai nostri clienti prodotti di prima qualità e un'ottima assistenza post-vendita. Inoltre, garantiamo la disponibilità dei pezzi di ricambio per

**«L'etichetta «Swiss made» è fondamentale per noi.»**

Una delle prime friggitrici della ditta Valentine.



20 anni. Con i nostri modelli, dopo dieci anni un pezzo può essere sostituito per 100 o 200 franchi e tornerà a funzionare di nuovo. Le friggitrici non sono un bene di consumo da sostituire ogni anno, ma un piccolo investimento», afferma il CEO. Mantenendo fede alla Svizzera come piazza di produzione, l'azienda mantiene la propria credibilità nei confronti dei suoi clienti. «E noi, insieme alle nostre collaboratrici e ai nostri collaboratori, abbiamo dimostrato di essere competitivi da quasi 70 anni».

## «Le patatine fritte sono come il cioccolato, fanno bene all'umore.»

### I pionieri delle friggitrici a olio

Il nonno dell'attuale CEO fondò la società nel 1953 insieme all'ingegnere Aldo Valentini, da cui l'azienda prese il nome. Anche se il suo nome era Valentini con una «i» finale, Christophe Paris racconta che era solito firmarsi come «Valentine». A posteriori questa è stata una buona idea, perché così si facilita la pronuncia del nome nei Paesi anglofoni. Insieme, i due svilupparono la prima friggitrice e iniziarono a

metterla in commercio. Negli anni Cinquanta, le friggitrici a olio erano apparse da poco nel settore della ristorazione, mentre prima di allora le patatine fritte venivano preparate in padella.

### Stretti legami familiari

Christophe Paris ha rilevato più di dieci anni fa l'azienda di famiglia da suo padre. Anche i suoi due fratelli minori lavorano per Valentine: sua sorella come responsabile delle vendite e delle risorse umane, mentre suo fratello, entrato in azienda solo di recente, come responsabile dello sviluppo. Come spiega il CEO, è certamente una situazione particolare che tre fratelli gestiscano un'azienda. «Conosco situazioni tra fratelli nelle quali regolarmente si arriva a un punto di rottura. Tra noi c'è invece perfetta sintonia. Nostro padre ci ha dato gli strumenti per affrontare i conflitti tra fratelli usando il buonsenso. Inoltre, i conflitti familiari sono diversi da quelli tra partner commerciali. Al momento, le cose vanno a gonfie vele», rivela Paris.

### Patatine fritte una volta alla settimana

Il cambio di leadership ha portato una ventata di aria fresca in seno a Valentine. «Mio padre gestiva l'azienda a modo suo, noi ora la dirigiamo in modo diverso. Essendo una generazione giovane abbiamo nuove idee; per esempio, siamo ancora più vicini alle collaboratrici e ai collaboratori. Tuttavia, ci basiamo ancora sugli stessi valori di mio padre e di mio nonno, ossia: famiglia, innovazione e qualità ai massimi livelli». Un grande vantaggio dell'impresa a conduzione familiare è la rapidità dei processi decisionali. Non ci sono azionisti che interferiscono. «Lavoro con persone che conosco e delle quali mi fido, il che è un grande vantaggio», dice Christophe Paris.

Da padre di tre figli piccoli ha aperto la strada alla quarta generazione che forse un giorno assumerà il comando. «Naturalmente sarebbe bello mantenere l'azienda in famiglia. Ma vedremo tra vent'anni, i miei figli hanno ancora un po' di tempo.» Per quanto riguarda le patatine fritte, hanno trovato da tempo il gusto che piace a tutti. A questo risultato ha contribuito personalmente il padre, che almeno una volta alla settimana usa la friggitrice in casa. «I bambini ne vanno matti: le patatine fritte sono come il cioccolato, fanno bene all'umore», dice e sorride.

### Crescita e visione

Sul piano economico, le cose vanno bene per Valentine, sebbene permanga una dose di incertezza a causa dell'imprevedibilità della pandemia. Dopo una fase difficile con il lavoro a tempo ridotto e una completa stasi tra i principali acquirenti di friggitrici (hotel e ristoranti), questa primavera la domanda è letteralmente esplosa. Gli ordini sono pieni e la produzione di Valentine marcia di nuovo a pieno ritmo. Tuttavia, il CEO è preoccupato per l'aumento dei prezzi delle materie prime e per i ritardi dei fornitori – problemi con i quali sono confrontati vari settori.

Christophe Paris spera comunque in una crescita per il futuro, in primo luogo in Europa e in seconda battuta anche in tutto il mondo. «Sono convinto che tra dieci anni la gente continuerà ancora a mangiare patatine fritte». Vede ancora un potenziale, in particolare in Germania e in Austria. E per quanto riguarda la capacità di produzione, il CEO spiega che a Romanel-sur-Morges sono disponibili ulteriori margini. «Il mio obiettivo è che Valentine diventi il marchio di riferimento per le friggitrici nelle cucine professionali». Se si chiede agli chef quale marca vorrebbero avere nella loro cucina, la loro risposta dovrebbe essere: «una Valentine».



### Valentine Fabrique SA

Valentine, azienda vodese con sede a Romanel-sur-Morges, sviluppa, produce e vende friggitrici, cuocipasta, scaldapiatti e altre attrezzature per le cucine professionali. Circa l'80% dei prodotti viene esportato principalmente in Gran Bretagna, Spagna, Francia e Scandinavia. Fondata nel 1953 da Aldo Valentini e René Paris, l'azienda familiare, che attualmente impiega una trentina di persone, è ora gestita dalla terza generazione del nipote del fondatore. [valentine.ch](http://valentine.ch)



Il trio di fratelli alla guida dell'azienda: Christophe Paris (CEO, a sinistra), Stéphanie Berthet-Paris (responsabile delle vendite e HR) e Julien Paris (responsabile di ricerca e innovazione).

# «BGMehrwert»: per collaboratrici e collaboratori in buona salute nel settore sanitario

Il sistema sanitario è confrontato con sempre nuove sfide, non da ultimo in relazione alla salute delle collaboratrici e dei collaboratori. Con «BGMehrwert», la Gestione aziendale della salute di Visana ha creato una piattaforma di scambio per le aziende del sistema sanitario che intendono affrontare le difficili sfide del giorno d'oggi.

Testo: Melanie von Arx | Foto: Visana

La salute delle proprie collaboratrici e dei propri collaboratori è la chiave del successo di un'azienda. Proprio nel settore sanitario, le collaboratrici e i collaboratori sono confrontati da molti mesi con una situazione fortemente impegnativa. Per questo motivo, Visana mette la nuova piattaforma di networking «BGMehrwert» a disposizione di dirigenti, responsabili delle risorse umane, responsabili di progetti (GAS), addetti alla sicurezza e responsabili di servizi medico-sanitari di organizzazioni Spitex, ospedali o case per anziani e case di cura. Questa piattaforma offre sostegno in modo semplifica-

to nella prevenzione delle malattie psichiche, e anche di quelle fisiche che spesso ne conseguono. Tutto questo per il bene delle collaboratrici e dei collaboratori, ma anche per garantire la redditività aziendale.

## «BGMehrwert»: la nostra offerta

Sulla nostra piattaforma di networking digitale troverete, oltre a informazioni aggiornate e approfondimenti, anche liste di controllo, strumenti, consigli e suggerimenti pratici che vi aiuteranno ad attuare concretamente le misure di prevenzione in azienda. Inoltre, approfitterete di offerte specifiche in base ai temi trattati e potrete anche, ad esempio, impiegare a condizioni agevolate lo strumento di indagine «Job Stress Analysis» con il modulo speciale «Cure di lunga durata e servizi a domicilio».

## Scambio d'idee di persona o virtuale

Che si tratti di una passeggiata, un incontro online o di persona: «BGMehrwert» organizza ogni anno vari eventi in tutta la Svizzera durante i quali le e i responsabili che operano nel settore sanitario possono scambiare le proprie opinioni con esperte ed esperti del settore e con le nostre e i nostri specialisti della GAS. Sono previsti relazioni (online), esempi di best-practise da svolgere direttamente in azienda e incontri informali. Si tratta di eventi che verranno messi a disposizione sulla piattaforma per tutti coloro che non hanno potuto parteciparvi, affinché possano elaborarne successivamente online il contenuto. Questi incontri servono a offrire un valore aggiunto alle nostre e ai nostri clienti del settore sanitario. [visana.ch/bgmehrwert](https://www.visana.ch/bgmehrwert)

## Invito allo Scambio d'idee di fine giornata «Sguardo al futuro»

Il nostro Scambio d'idee di fine giornata offre spunti su temi attuali nell'ambito della gestione aziendale della salute e promuove il dialogo con specialisti e rappresentanti di altre aziende. Non perdetevi occasione per gettare ogni anno uno sguardo al futuro insieme al futurologo Stephan Sigrist e alla moderatrice Nina Havel. Come sarà il mondo del lavoro di domani e quale significato avrà per la nostra salute? Lo Scambio d'idee di fine giornata è aperto anche alle persone che non sono clienti di Visana e la partecipazione è gratuita. Per maggiori informazioni e per l'iscrizione online potete consultare [visana.ch/scambioideedifinegiornata](https://www.visana.ch/scambioideedifinegiornata). Contiamo sulla vostra partecipazione.

**17 novembre 2021, alle ore 16.30 a Basilea**

**18 novembre 2021, alle ore 16.30 a Berna/livestream**



### **Concorso: vincete un box sterilizzatore a raggi UV per smartphone**

La luce dei raggi UV è in grado di ridurre i virus e i batteri presenti sul vostro smartphone. Il dispositivo inoltre è dotato di ricarica wireless per il vostro cellulare. Mettiamo in palio tre di questi sterilizzatori tra chi risponderà correttamente al nostro quesito. Per partecipare al concorso è necessario rispondere correttamente alla domanda seguente:

**Quale di questi pratici elettrodomestici produce l'azienda «Valentine» intervistata nella presente rivista?** Forni a microonde, frigoriferi o friggitori?

Per partecipare all'estrazione a sorte visitate il sito [visana.ch/estrazione](https://www.visana.ch/estrazione) o scansionate il codice QR, che vi porterà direttamente al modulo di partecipazione al concorso. Termine per la partecipazione: 12 novembre 2021.



# Anello di congiunzione tra clienti e broker

Flavio Andres e Renato Portmann non hanno in comune solo il lavoro, ma anche una formazione molto simile. Entrambi lavorano nel Key Account Management e sono felici dell'aria di cambiamento che si respira in seno a Visana.

Testo: Fabian Ruch | Foto: Mauro Mellone

L'intervista si svolge a metà luglio, nel ristorante del personale della sede centrale di Visana a Berna, e in tempi di pandemia non è una cosa che può passare inosservata. Oltre al giornalista e al fotografo, nel salone non si vede nessuno. A un certo punto arrivano due collaboratori di Visana e si prendono un caffè. Sotto i riflettori ci sono Flavio Andres e Renato Portmann. I due raccontano delle loro mansioni e di quanto gli piace lavorare qui.

## «Per noi è molto importante che i clienti si sentano a loro agio.»

### Familiare e moderna

«Si sente aria di cambiamento: le condizioni di lavoro sono diventate più flessibili e al passo coi tempi», spiega Andres, che lavora a Visana da luglio 2019. «È bello incrociare regolarmente per i corridoi anche il CEO, Angelo Eggli». E Portmann, che è entrato in azienda all'inizio dell'anno, loda la cultura familiare e piacevole, aperta e moderna che regna ovunque. «Inoltre, Visana è un'azienda bernese: è automaticamente più facile identificarcisi rispetto a quanto sarebbe per un gruppo straniero».

### Entusiasmo nei confronti del lavoro

Flavio Andres e Renato Portmann lavorano sullo stesso livello gerarchico nel team Key Account Management, composto da sei persone e collocato nel settore Consulenza aziendale. Andres, che ha 27 anni, ha facilitato l'ingresso a Portmann, che ha sei anni in più, ed è una specie di «padrino» per il collega. Entrambi raccontano entusiasti delle loro molteplici attività, ad esempio dei contatti con i broker e dello scambio coi clienti più diversi. «Naturalmente, rappresentiamo Visana», dice Andres, «ma al di là di questo per noi è anche molto importante che i clienti si sentano a loro agio».

Portmann, dal canto suo, sottolinea quanto impegnativo sia il ruolo di anello di congiunzione tra i broker esterni e i clienti. «È un lavoro molto vario, perché le problematiche a cui trovare una soluzione prima che una polizza venga modificata o che venga stipulato un nuovo contratto sono sempre diverse». I più interessanti, spiegano, sono i grandi clienti, con cui entrambi hanno a che fare regolarmente. Tuttavia, nell'era coronavirus i contatti diretti si sono fatti più rari, con dispiacere di entrambi.

### Un inizio ben riuscito

Portmann ricorda il supporto ricevuto al suo ingresso in Visana, un paio di mesi fa, nonostante l'obbligo del telelavoro: «Tutti mi hanno sostenuto al massimo e mi sono subito reso conto che i colleghi e le colleghe lavorano volentieri a Visana». Inoltre, il virus gli ha insegnato ad apprezzare anche quelle tante piccole cose che dovrebbero essere la normalità: «Bere una birra con il team davanti al computer non è esattamente lo stesso che al ristorante», dice. Gli fa eco Andres, che non vede l'ora di tornare regolarmente a pranzare nell'ottimo ristorante del personale presso la sede centrale.

Entrambi vedono ancora del potenziale di miglioramento a Visana. «Qualche tempo fa un broker mi ha detto ridendo che spera che tra un paio di mesi io abbia un po' meno carte da portarmi appresso», racconta Portmann. «La digitalizzazione prosegue a passi da gigante», spiega, «e sono sicuro che sotto questo punto di vista faremo ulteriori progressi».



#### **Doppio ritratto**

Flavio Andres (27 anni, a destra nella foto) lavora a Visana da due anni e vive a Berna, nel quartiere di Breitenrain, di cui apprezza particolarmente la vivacità e la diversità culturale. È cresciuto ad Andermatt e a Laupen. Dopo l'apprendistato presso Allianz e la maturità professionale ha studiato economia aziendale. In seguito ha fatto un lungo viaggio nel Sud-Est asiatico, prima di approdare a Visana nel 2019. Andres fa molto sport; i suoi hobby sono viaggiare, fare sport in generale e in particolare palestra.

Renato Portmann (33 anni) è arrivato a Visana nel gennaio 2021. Dopo l'apprendistato presso Ernst & Young ha lavorato anche lui presso Allianz, dopodiché è partito per l'Australia e ha studiato anche lui economia aziendale a Berna, prima di essere assunto per quattro anni presso un broker. Portmann vive con la sua ragazza a Wabern. Nel tempo libero gioca a badminton, legge gialli e ama nuotare nell'Aare e fare immersioni al mare. Inoltre è un tifoso sfegatato dello Young Boys e gioca come attaccante nella squadra over 30 dello SV Kaufdorf.



# Assicurazione di protezione giuridica contrattuale **per le aziende**

Aver ragione e vincere una causa spesso sono due cose molto differenti. È un'eventualità che si concretizza spesso, anche nel caso di controversie contrattuali all'interno dell'azienda. La nostra assicurazione di protezione giuridica contrattuale vi protegge da conseguenze finanziarie onerose in caso di contenziosi giuridici.

Testo: Thomas Fuhrmann | Foto: Visana

Una controversia con un cliente (cfr. riquadro) non sempre si lascia risolvere in modo amichevole e a volte la via giudiziaria è inevitabile. Questo passo cela grandi rischi finanziari. Con un'assicurazione di protezione giuridica contrattuale assicurate la vostra impresa contro oneri legali imprevisti e contemporaneamente ottenete assistenza giuridica competente nel disbrigo del caso.

## **Assistenza in caso di presunto prodotto difettoso**

Un cliente vi notifica un prodotto difettoso. Dopo aver verificato la merce danneggiata, giungete alla conclusione che il danno non può che essere stato provocato dal cliente stesso. Contestate il difetto. Il cliente non lo accetta e agisce per vie legali. In questo caso vi sostiene l'assicurazione di protezione giuridica contrattuale. Protekta nomina un avvocato e si assume tutte le spese di patrocinio e processuali, dedotta l'aliquota percentuale di 1000 franchi.

## **Una vasta gamma di prestazioni**

La nostra assicurazione di protezione giuridica contrattuale in collaborazione con Protekta Assicurazione di protezione giuridica SA vi offre un catalogo di prestazioni completo:

- consulenza e verifica della situazione giuridica;
- rappresentanza dei vostri diritti;
- elaborazione competente del caso tramite avvocati e giuristi di Protekta;
- libera scelta dell'avvocato (previo accordo);
- incasso dei corrispettivi riconosciuti dal tribunale.

Protekta inoltre assume i costi degli onorari degli avvocati e dei mediatori riconosciuti, così come le spese peritali, processuali e ripetibili.

## **Consulenza telefonica gratuita su questioni giuridiche**

Avete domande in merito a problemi di natura giuridica oppure desiderate ricevere assistenza su come procedere correttamente dal punto di vista legale? Rivolgetevi al servizio di consulenza giuridica telefonica «JurLine» e lasciatevi consigliare da avvocati e giuristi. JurLine è compreso nella nostra assicurazione di protezione giuridica contrattuale ed è a vostra disposizione gratuitamente nei giorni feriali dalle 8.00 alle 17.00 (in tedesco, francese e italiano).

# Nuovi mondi del lavoro crescono

Con il passare del tempo si profilano sempre più mondi del lavoro proiettati verso la modernità. Aziende aperte e futuristiche si occupano di questo tema, non solo con il telelavoro. Visana fa da apripista.

Testo: Benjamin Stupan | Foto: Visana

Quello che prima era appannaggio di pochi è oggi all'ordine del giorno: il telelavoro, ossia il lavoro svolto da casa propria. Nel frattempo, collaboratori e collaboratrici si sono abituati ai privilegi che offre: addio al tragitto casa-lavoro, più tempo a disposizione per altre cose. Nel «corporate office» l'ergonomia ha fatto da tempo il suo ingresso sul posto di lavoro; invece per l'«home office» questo potrebbe essere vero solo in parte. La concentrazione viene spesso disturbata dai membri della famiglia e separare gli ambiti non è sempre facile. Lavorare in uno spazio di coworking diventa un'alternativa o un'integrazione ideale.

## Lo spazio di coworking come alternativa

Il coworking interno si svolge in sedi diverse di una stessa azienda. Una collaboratrice, ad esempio, ha la possibilità di svolgere il proprio lavoro in una filiale nei pressi del suo domicilio. Visana si è votata alle forme di lavoro moderne e mette a disposizione 38 postazioni di lavoro in coworking in 29 sedi. In Svizzera, nel frattempo, sono molti gli operatori che offrono spazi di coworking esterni, in cui persone di branche diverse lavorano insieme in uno spazio condiviso. Chi ama lo scambio anche al di fuori dei confini dell'azienda apprezza questa modalità e se ne serve per ampliare la propria rete di contatti.

## Un white paper «powered by Visana» sul tema

Barbara Josef del Coworking Institut ha intervistato sul tema dodici esperti ed esperte. Ne è risultato un white paper (libro bianco) completo, che illustra gli sviluppi sul tema del «new work», affronta il potenziale del coworking, identifica opportunità e rischi e pone l'accento sulla gestione aziendale della salute. Le sue raccomandazioni concrete per aziende, dirigenti e personale sono particolarmente istruttive.



- Con «corporate office» si intende il posto di lavoro nel luogo definito per contratto.
- Il termine «new work» o «nuovo lavoro» riassume i processi di cambiamento del mondo del lavoro in atto nell'era digitale.

Il white paper e altre informazioni su questo tema possono essere scaricati alla pagina [visana.ch/it/coworking](https://visana.ch/it/coworking)

# Salario postumo: un obbligo doloroso

La morte di un collaboratore o di una collaboratrice è uno shock. Un lutto per la famiglia, ma anche per i colleghi e le colleghe. Per il datore di lavoro, dal punto di vista giuridico, questo viene considerato come uno scioglimento ordinario del contratto. Tutti i diritti ancora spettanti alla persona defunta passano agli eredi, che ricevono il cosiddetto «salario postumo».

Testo: Daniel Zeindler | Foto: Alfonso Smith

Quando qualcuno muore, i familiari devono affrontare innumerevoli incombenze amministrative. In questi momenti difficili, i superstiti sono generalmente grati ai datori di lavoro del loro sostegno sensibile, rapido e libero da lungaggini burocratiche nell'occuparsi delle questioni organizzative e finanziarie.

## Pagamento ai superstiti

Con la morte termina anche il rapporto di lavoro. I diritti e i doveri del lavoratore sono trasferiti ai suoi eredi. Secondo l'art. 338 CO, il datore di lavoro è tenuto a versare loro il cosiddetto salario postumo, il cui obiettivo è dare ai superstiti una sicurezza finanziaria fino a quando non riceveranno le prestazioni delle assicurazioni sociali e avranno accesso all'eredità. Come datore di lavoro, nella gestione di questa prestazione assistenziale speciale dovete osservare quanto segue.

- Il diritto al salario postumo non sussiste solo in presenza di un contratto a tempo indeterminato, ma **anche per contratti a tempo determinato**, durante il periodo di prova o il termine di disdetta.

- **Hanno diritto al salario postumo** il coniuge, il partner registrato e i figli minorenni (1<sup>a</sup> cerchia) e altre persone nei confronti delle quali il lavoratore aveva obblighi di assistenza (2<sup>a</sup> cerchia). Le persone della 2<sup>a</sup> cerchia possono accedervi solo in assenza di persone della 1<sup>a</sup> cerchia.
- Il salario postumo è dovuto solo se il lavoratore o la lavoratrice **muore dopo aver assunto l'impiego**. Se muore dopo aver firmato il contratto, ma prima di aver iniziato a lavorare, non è necessario versare alcun salario postumo.
- Il **suicidio** non ha effetti negativi sul diritto al salario postumo.
- Il salario postumo **non è un salario**. Di conseguenza, su di esso non vanno conteggiati i contributi alle assicurazioni sociali.

## Crediti del datore di lavoro

Buono a sapersi: agli eredi non viene trasferito solamente il diritto al salario postumo, bensì anche gli eventuali debiti del collaboratore defunto. Può trattarsi di crediti in denaro del datore di lavoro (risarcimento danni, pene convenzionali, ore negative), così come di obblighi di rimborso derivanti da accordi relativi alla formazione continua o rimborsi del salario dovuti a un eccesso di ferie godute. In questi casi è certamente richiesto tutto.

## A quanto ammonta il salario postumo?

Nei primi cinque anni di servizio, gli eredi legittimi hanno diritto a un salario postumo pari a un mese di salario; in seguito, a due mesi di salario (a partire dal giorno della morte). Nel calcolo del salario lordo mensile sono incluse anche le componenti retributive variabili e tutti i supplementi a carattere salariale (art. 338 CO).

