



Scambio d'idee di fine giornata di Visana business

QUANDO IL POSTO DI LAVORO TI FA

AMMALARE

Il 10 novembre 2011 si terrà presso la sede principale del Gruppo Visana a Berna il prossimo scambio d'idee di fine giornata in materia di management aziendale della salute. I principali argomenti trattati in occasione di questo evento organizzato da Visana business saranno l'inabilità lavorativa dovuta al posto di lavoro e le possibilità che i datori di lavoro hanno per affrontare il problema.

Lo scambio d'idee di fine giornata è un evento che Visana organizza gratuitamente per i suoi clienti aziendale, che consente ai partecipanti di scambiarsi regolarmente punti di vista e idee – a prescindere dal proprio settore d'attività – su argomenti di attualità che riguardano la gestione aziendale della salute. La prevenzione, le assenze e la salute dei dipendenti sono temi che interessano le aziende, le quali sanno di doverli affrontare attivamente perché si rendono conto che ogni franco investito in questo campo rientra in cassa moltiplicato.

Scambio di idee per i datori di lavoro

Capita sempre più spesso che i datori di lavoro si trovino ad affrontare una malattia di un dipendente dovuta al posto di lavoro (p.es. in seguito a conflitti sul posto di lavoro, allo stress eccessivo o a un licenziamento). Kurt Mettler, direttore della SIZ Care AG, spiegherà come un datore di lavoro deve reagire in casi simili.

Una seconda serie di relazioni tratterà l'argomento del posto di lavoro senza fumo e i suoi effetti positivi sul numero di assenze. Claudio Paulin (Lega polmonare di Basilea-città e Basilea-campagna) e Nicole Zbinden (Swisscom AG) illustreranno i risultati.

Parteciperete anche voi allo scambio d'idee di fine giornata del 10 novembre 2011, dalle ore 16:00 alle 17:30, seguito da un aperitivo? Vi aspettiamo! Trovate il modulo d'iscrizione in internet al sito www.visana-business.ch > Scambio d'idee di fine giornata. Termine ultimo d'iscrizione è il 1° novembre 2011. Per ulteriori informazioni potete telefonare allo 031 357 94 76 o inviare un'e-mail a: business@visana.ch. Attenzione: le relazioni saranno tenute in lingua tedesca.

Rita Buchli

Specialista in Gestione aziendale della salute

visana

Rivista per i clienti aziendali 3/2011

business

Più che un semplice veicolo pubblicitario

Aria di cambiamento nel FC Thun

Gestione aziendale della salute

Corsi pilota in circostanze inconsuete

Prevenzione infortuni

Gratis alle giornate «Stop Risk»
dedicate agli sport invernali

NEWS





SOMMARIO

Ulteriore slancio grazie al nuovo stadio 3

Gestione aziendale della salute: nuovi corsi 6

Luci puntate su una collaboratrice Visana 8

Prevenzione infortuni nell'ambito degli sport invernali 10

Scambio di idee di fine giornata con Visana business 12

CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

attualmente le previsioni congiunturali a livello mondiale non sono molto rosee. Anche per la Svizzera gli indicatori mostrano una tendenza negativa. I consumatori spendono meno e le aziende frenano gli investimenti. I Paesi indebitati hanno bisogno della crescita economica per far fronte ai propri debiti. Probabilmente la Svizzera si troverà confrontata con una fase di crescita debole o addirittura negativa.

Le conseguenze di questi sviluppi toccano anche Visana quale assicuratore di persone. Quali saranno le conseguenze, lo si capirà dall'andamento dei prossimi mesi. Tuttavia attualmente non c'è motivo per prendere decisioni affrettate. Anche in questi tempi difficili rimaniamo un partner sicuro per i nostri clienti.

Il pericolo del lavoro ridotto e dei licenziamenti non può essere escluso se si tiene conto dell'attuale situazione economica. Visana business monitora attentamente gli sviluppi della situazione e in caso di necessità è pronta a reagire velocemente per sostenere i suoi clienti nel migliore dei modi. Se tuttavia si dovesse presentare lo scenario più negativo, è importante potersi affidare al proprio partner assicurativo. Siamo qua per voi.

Visana business offre ai suoi clienti aziendali, confrontati con sfide di natura economica che si ripercuotono anche sui collaboratori, un pacchetto di servizi gratuito per sostenerli in modo competente nell'affrontare i problemi. Contattate senza impegno il vostro consulente aziendale che insieme a numerosi altri specialisti di Visana business è a vostra disposizione per consigliarvi al meglio in merito alle assenze, alla continuazione del versamento dello stipendio così come agli aspetti giuridici del lavoro ridotto.

E per finire un'altra piacevole notizia: nel 2012, nella maggior parte dei Cantoni non ci saranno aumenti dei premi dell'assicurazione di base e delle assicurazioni complementari per gli assicurati Visana. Un motivo in più per restare o passare a Visana e assicurare se stessi e la propria famiglia.

Roland Lüthi
Membro della Direzione, responsabile settore Clienti aziendali

Nota editoriale

«Visana 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 15 • Fax: 031 357 96 22 • E-mail: business@visana.ch • Grafica: Natalie Fomasi, Volketswil • Layout e foto: Meinrad Fischer, Atelier für Gestaltung, Zurigo • Stampa: Appenzeller Volksfreund, Appenzello • Internet: www.visana-business.ch



Da un punto di vista economico, l'FC Thun non è ancora all'altezza delle stelle del calcio svizzero. Tuttavia, il nuovo stadio e l'ampio sostegno di cui gode da parte di tutta la regione, hanno dato nuovo slancio alla squadra a tutti i livelli, sia in campo che fuori.

La voglia di vincere è la costante di ogni società di calcio. Non solo dei giocatori che si affrontano sul terreno di gioco, ma anche dei responsabili che lavorano dietro le quinte. Alain Kappeler è il CEO dell'Arena Thun AG e si occupa della commercializzazione dello stadio e dei settori commerciali dell'FC Thun. Assieme a una ventina di collaboratori della sede dell'FC Thun, il signor Kappeler sta creando i presupposti per riportare in auge la squadra di Thun.

Nuovo slancio grazie all'«Arena Thun»

Sono ancora vivi i ricordi della conquista del titolo di vice-campioni e della sensazionale qualificazione alla Champions League nella stagione 2004/2005. Da allora sono successe molte cose. Dopo essere retrocessa nella Challenge League,

l'FC Thun ha ripreso quota, sportivamente parlando, e la scorsa stagione ha sorpreso tutti conquistando la quinta posizione in classifica. Il moderno stadio «Arena Thun», inaugurato lo scorso mese di luglio, e il salto di professionalità sono due importanti tasselli che compongono il puzzle del successo della squadra dell'Oberland bernese.

«Nell'FC Thun si respira aria di cambiamento», dichiara Alain Kappeler. L'intera operazione di marketing e comunicazione è stata lanciata di fresco, assieme al logo del club. In precedenza, Kappeler, 40 anni, del Seeland, aveva rivestito il ruolo di responsabile marketing della Federazione svizzera di hockey su ghiaccio. Secondo lui, dall'esterno, un nuovo merchandising, una nuova maglia e tutto il resto naturalmente vengono vissuti



come un cambiamento. «Con l'inaugurazione del nuovo stadio, era giunto il momento ideale di dare all'FC Thun un'identità più moderna e più innovativa senza farle perdere, però, il legame con la propria terra e l'attaccamento alla propria regione.»

Le aspettative sono aumentate

Con uno stadio ultramoderno, ad essere aumentate non sono solo le aspettative di un'intera regione, ma anche l'interesse dei media e il sostegno da parte del mondo economico locale. «Attualmente abbiamo le possibilità economiche per giocare in Super League.

Ma non c'è nessuna certezza che le cose continueranno ad andare così perché la concorrenza è spietata. A livello sportivo, per il Thun sarà una lotta continua», valuta Kappeler.

Meglio giocherà l'FC Thun, più positive saranno le ripercussioni sulla commercializzazione dell'Arena Thun. Alain Kappeler spiega che i guadagni realizzati con lo stadio – che naturalmente sono l'obiettivo dichiarato dell'impresa – verrebbero investiti direttamente nel comparto sportivo, in particolare nella promozione delle nuove leve.

Oltre allo sport, l'Arena Thun AG poggia su altri due importanti pilastri: il primo è il settore eventi (concerti, manifestazioni sportive ecc.), il secondo è il Business Center all'interno dello stadio, di cui Kappeler vorrebbe fare un centro convegni e congressi grazie alla strategica vicinanza all'autostrada. «Magari altri hotel con centro congressi dispongono di un grazioso laghetto. Il nostro asso nella manica invece è lo stadio di calcio con tutte le emozioni che un luogo come questo può suscitare», sostiene Kappeler. L'avvio è stato molto promettente, il settore business ha suscitato grande interesse, senza aver bisogno di una grande pubblicità.

Pensare a lungo termine

L'FC Thun cavalca l'onda del cambiamento anche sul piano delle sponsorizzazioni. I pannelli pubblicitari a bordo campo sono ormai quasi tutti venduti e per il Business Lounge sono rimasti posti solo in lista d'attesa. Anche se spesso gli affari che ruotano attorno al pallone hanno vita breve, Alain Kappeler è alla ricerca di collaborazioni durature. «La mentalità a breve termine non manda a segno nessuno dei due partner. Per un successo durevole bisogna pensare a lungo termine», dice Kappeler con tono convinto. «Non siamo solo un veicolo pubblicitario, insieme vorremmo sviluppare prodotti e nuove piattaforme.» L'importante è intendere l'FC Thun non solo in funzione della prima squadra, ma anche in funzione degli oltre 200 giocatori e giocatrici nel settore femminile e nuove leve.

Al di là del contratto

Le prestazioni pattuite per contratto rappresentano la base di qualsiasi collaborazione. Il CEO dell'Arena Thun AG sostiene però che una partnership forte va oltre il contratto in sé e per sé. La domanda da porsi è: in che modo due imprese possono completarsi a vicenda in maniera ottimale, al di là delle semplici prestazioni pubblicitarie (ancora una volta nell'ottica di una collaborazione di lunga durata)? Come quella con Visana, partner dell'FC Thun.

I giocatori professionisti e i collaboratori dell'FC Thun e dell'Arena Thun AG sono assicurati contro gli infortuni e le malattie presso Visana. Poiché nel mondo del calcio le lesioni sono all'ordine del giorno, in questo settore è importante poter contare su un partner forte e affidabile. «La collaborazione con Visana funziona a meraviglia, le procedure amministrative vanno alla perfezione», sono le parole di elogio di Alain Kappeler. I presupposti perché Thun metta a segno altri successi ci sono, ora però sono i giocatori a dover fare gol.

Stephan Fischer
Comunicazione aziendale



Peter Fischer (CEO del Gruppo Visana) e Alain Kappeler (CEO dell'Arena Thun AG).

Club di calcio Thun 1898

L'FC Thun fu fondata il 1° maggio 1898. I primi successi sportivi risalgono agli anni Cinquanta: nel 1954 l'FC Thun entra per la prima volta nella Lega nazionale A. Un anno dopo, quelli dell'Oberland bernese vanno in finale ma perdono per 1 a 3 contro La Chaux-de-Fonds. Il colpo grosso arriva nel 2005 quando l'FC Thun batte ai preliminari la Dynamo Kiev e il Malmö qualificandosi per la Champions League. Nella fase a gironi l'FC Thun gioca contro l'Arsenal, l'Ajax Amsterdam e lo Sparta Prag e conquista il terzo posto.



I primi di luglio 2011, con una partita contro il Colonia, viene inaugurata l'«Arena Thun», il nuovo impianto sportivo che dopo 59 anni ha preso il posto del venerando stadio Lachen. L'«Arena Thun» può ospitare 10000 spettatori e fa da degna cornice alle partite in casa della squadra di Thun in Super League. Il nuovo stadio è gestito dall'Arena Thun AG che si occupa anche dei settori amministrazione, finanze, marketing e ticketing dell'FC Thun.

www.fcthun.ch ↘
www.arenathun.ch ↘



Visana business offre nuovi corsi di gestione aziendale della salute

UN'ESPERIENZA

DIFFICILE DA DIMENTICARE

Cosa collega la gestione aziendale della salute (GAS) a un treno a Balsthal e a una clinica psichiatrica a Münsingen? I partecipanti ai due nuovi corsi pilota «Manager della salute» e «Questione di cuore» di Visana business ne sanno qualcosa.

Il mondo reale piuttosto che una monotona sala riunioni: questo è il quadro in cui si svolgono i due nuovi corsi di Visana business. Fornire conoscenze, consigli e tool per il lavoro è parte integrante di questi corsi; tuttavia, se accompagnati da emozioni ed esperienze, daranno un valore aggiunto ai partecipanti, i quali non se ne dimenticheranno facilmente.

«Questione di cuore»: a diretto contatto

Talvolta entrando in un centro psichiatrico si può provare una sensazione di disagio. Non tutti sono abituati al contatto con persone che soffrono di malattie psichiatriche e certamente non nell'ambito lavorativo. Tuttavia il numero di malattie psichiatriche è aumentato fortemente negli ultimi anni. I dirigenti sono confrontati con il nuovo compito di riconoscere i tipici sintomi nei collaboratori e di reagire di conseguenza. Individuare per tempo e affrontare il problema può diminuire la durata della sofferenza della persona colpita così come il periodo di assenza che ne deriva.

Per il corso «Questione di cuore» (gestione di collaboratori con malattie psichiche) la signora Rita Buchli, specialista in gestione aziendale della salute presso Visana business, ha scelto l'istituto psichiatrico di Münsingen a Berna: «Il fatto che oltre a un medico anche un paziente ci abbia dato un'immagine del suo mondo, è stata un'esperienza che ha lasciato il segno. Il faccia a faccia con questa realtà ha spronato i partecipanti a occuparsi per tempo di chi soffre di malattie psichiche nella propria azienda», afferma convinta Rita Buchli.

La gestione aziendale della salute in «viaggio»

Nel corso «Manager della salute» i partecipanti hanno ricevuto aiuti e consigli per introdurre, quali responsabili di progetto, la GAS in una piccola o media impresa. Questo compito è stato visualizzato grazie a un reale viaggio in treno sulla linea ferroviaria Oensingen-Balsthal, la quale presenta molti parallelismi con l'introduzione della GAS. «Il corso ha rappresentato un'esperienza indimenticabile e ha favorito la comprensione di come può essere affrontato con successo il progetto GAS», spiega Rita Buchli.

Stephan Fischer
Comunicazione aziendale

L'offerta dei corsi di Visana business

Visana business offre una vasta gamma di corsi nell'ambito della gestione aziendale della salute. I corsi sono dedicati in particolare alle persone con funzioni dirigenziali. Grazie alla riuscita delle versioni pilota, nel programma sono stati introdotti anche i corsi «Manager della salute» (prossimo corso il 30 novembre a Balsthal) e «Questione di cuore» (prossima possibilità di partecipazione il 16 novembre a Münsingen). In internet potete trovare l'offerta dei corsi completa di Visana business: www.visana-business.ch > Management della salute.

L'opinione dei partecipanti al corso

«Il corso mi ha fatto capire che nella mia funzione dirigenziale sono tenuta a esaminare con più attenzione la situazione nella mia azienda e a valutare dove sono presenti potenziali, punti deboli, rischi e opportunità.»

Alexandra Kämpfer (Alters- und Pflegeheim Schärme, Melchnau)

«Questo seminario offre un'ottima introduzione al tema della gestione aziendale della salute. Mi ha inoltre fornito diversi impulsi per l'attuazione nella pratica.»

Philipp Ganz (Stiftung Kinderheime Solothurn)

«Ho potuto approfittare di diversi strumenti e idee su come introdurre questo argomento presso la nostra azienda, e naturalmente nuova motivazione a occuparmi realmente della GAS.»

Katja Aufenblatten (Alters- und Pflegeheim Nussbaumallee, Gümliigen)

«Personalmente sono arrivata alla conclusione che implemento già la maggior parte degli aspetti emersi durante il corso. Questa conferma è molto importante.»

Christine Wittwer (Aebersold AG, Burgdorf)

«Il corso (Questione di cuore) è stato molto interessante e il tema trattato mi ha coinvolto completamente! I datori di lavoro dovrebbero prestare più attenzione e appoggiare i collaboratori in tal senso.»

Sandra Brand (Gschützi Wächstatt Frutigland, Frutigen)

«UN INVESTIMENTO CHE PORTA I SUOI FRUTTI»

Rita Buchli, psicologa del lavoro e delle organizzazioni, è responsabile del settore Gestione aziendale della salute presso Visana (GAS). «Visana business news» le ha chiesto informazioni su questo tema che riscontra sempre più interesse fra i clienti aziendali.



«Visana business news»: Per quale motivo vale la pena occuparsi della gestione aziendale della salute?

Rita Buchli: In questo modo le aziende dimostrano la loro stima nei confronti dei collaboratori. Inoltre, hanno un certo vantaggio concorrenziale rispetto ad altre aziende. Grazie alla gestione aziendale della salute i collaboratori sono più efficienti, motivati e talvolta anche meno malati. Ciò permette di risparmiare sia sui costi diretti che su quelli indiretti, ovvero circa 750 franchi al giorno.

Quali sono le argomentazioni dei critici?

Argomentazioni in tal senso sono spesso l'impossibilità di misurare il successo, la mancanza di tempo e/o altre priorità, oppure ancora il costo troppo elevato della gestione aziendale della salute.

Come risponderebbe?

È comprensibile che temi poco conosciuti facciano spesso paura e incontrino resistenze. Talvolta il concetto di «gestione aziendale della salute» può risultare un po' vago, per questo motivo cerco di renderlo un po' più concreto con contenuti tangibili e esempi di successi concreti. All'inizio i costi, ovvero il tempo e il denaro investiti, risultano troppo alti; tuttavia, comparandoli con i risparmi, ci si accorge che l'investimento vale la pena. I risultati sono misurabili solo se si fissano obiettivi misurabili. Sono sicura che tutti sanno che i collaboratori lavorano in modo più efficiente in un ambiente costruttivo e dove riscontrano la dovuta stima. Già solo per motivi esclusivamente di economia aziendale la gestione aziendale della salute è d'obbligo.

Il nuovo corso «Questione di cuore» tematizza la gestione di collaboratori con malattie psichiche. Con quale obiettivo?

Con un intervento tempestivo e deciso le aziende possono evitare molte sofferenze alle persone colpite e a coloro che le circondano. Grazie a questo corso sensibilizziamo le aziende assicurate sul tema e gli diamo più sicurezza nella gestione di collaboratori che soffrono di malattie psichiche.

www.visana-business.ch



Luci puntate su una collaboratrice Visana

UN NUOVO

CAPITOLO

NELLA CONSULENZA AZIENDALE

Da aprile Ursula Rothen lavora come consulente aziendale presso Visana business. Dall'agenzia di Soletta segue i broker e i clienti aziendali in tutto il Cantone e nel Seeland bernese. In quanto prima consulente aziendale donna, la signora Rothen ha un ruolo pionieristico presso Visana business.

Presso il Gruppo Visana il 67% del personale è rappresentato da donne, mentre solo il 33% da uomini. Ciononostante, la consulenza aziendale era fino a pochi mesi fa saldamente in mani

maschili. Tutto questo è ormai storia. Ursula Rothen è la prima consulente aziendale donna presso Visana business.

«Finalmente una donna»

Sorride quando la si interroga sul suo ruolo di prima consulente aziendale donna: «Ero stupita e non avevo nemmeno pensato che sarei stata l'unica donna». Durante il colloquio di presentazione le è stato comunicato che sarebbe stata la pioniera in questa funzione. E quando è arrivata a Berna, presso la sede centrale, si è sentita dire: «Finalmente una donna!»

Per Ursula Rothen essere l'unica consulente aziendale donna, non rappresenta alcun problema. I colleghi l'hanno accolta con cortesia e la prima metà dell'anno è stata interessante e avvincente. Non si è mai sentita un'estranea, anzi si è guadagnata l'appoggio di tutti.

Prendere sul serio i clienti e le loro necessità

Nel settore vendite essere uomo o donna non è importante. «Ciò che conta sono il servizio e la consulenza che si offrono, far sentire il cliente al centro dell'attenzione e prendere sul serio le sue richieste e esigenze», afferma Ursula Rothen. Quel che conta è avere una certa personalità, affinché il cliente si possa fidare. L'esperienza, la maturità e la competenza sono ulteriori condizioni favorevoli per avere successo al tavolo delle trattative.

I buoni rapporti con i clienti devono essere costantemente coltivati. Il contatto personale è decisivo nel settore delle vendite, e questo non è una novità. Durante i primi due mesi Ursula Rothen ha potuto contare sul sostegno del suo predecessore, che è andato in pensione, e allacciare in questo modo nuovi contatti importanti. Nel frattempo, Ursula Rothen ha preso il timone e incontrato molti clienti personalmente. A seconda della stagione, per il servizio esterno investe gran parte del suo tempo di lavoro. «L'attività di vendita è parte integrante del mio lavoro e mi piace molto» spiega.

Di nuovo nel team

Prima di entrare nel mondo di Visana business, Ursula Rothen ha lavorato per dieci anni come consulente finanziaria indipendente. Per questo motivo conosce molto bene i prodotti Visana e può consigliarli con convinzione. Nel settore delle vendite il servizio e la qualità sono fattori di successo a lungo termine. «Ciononostante, il fattore più importante è poter dare una spiegazione valida ai clienti sul perché i nostri prodotti sono i più adatti alle loro esigenze. Per gli indipendenti è un fattore essenziale, e perciò per me era diventata un'abitudine», racconta Ursula Rothen.

La novità per Ursula Rothen consiste nel lavorare di nuovo in un team. «Fino a marzo sono stata una «combattente solitaria». Ora sono di nuovo legata a una struttura e integrata in un team, e questo conta molto per me», dichiara. Dopo un decennio di indipendenza ha scelto questa strada coscientemente ed è contenta di poter collaborare con i colleghi e i partner aziendali.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale

Coltivare maggiormente la rete sociale

Ursula Rothen è cresciuta nei dintorni di Soletta. Dopo alcuni anni passati nelle vicinanze di Bienne, e una volta cresciuti i tre figli, ha deciso di tornare nella sua città natale. In seguito al suo apprendistato nel settore della vendita al dettaglio, Ursula Rothen ha sempre lavorato negli ambiti di vendita e consulenza seguendo corsi di formazione e ottenendo l'attestato federale come consulente finanziaria.

Nel tempo libero si dedica alla famiglia e agli amici e si tiene in forma con il fitness oppure con occasionali escursioni in bicicletta. Poiché durante la sua attività professionale indipendente non ha potuto coltivare i contatti sociali come avrebbe desiderato, ora è contenta di poterli finalmente intensificare.



Ursula Rothen: «Ciò che conta sono il servizio e la consulenza.»



Prevenzione infortuni – «Stop Risk Day»
di Visana business dedicati agli sport invernali

400 PASS GRATUITI PER
DIVERTENTI GIORNATE SULLA

NEVE

Visana business ha organizzato per il 12 e 13 gennaio 2012 a Engelberg e per il 19 e 20 gennaio 2012 a Grindelwald quattro giornate «Stop Risk Day» – prevenzione degli infortuni con gli sci e lo snowboard. 400 giornalieri gratuite attendono i clienti aziendali di Visana e i loro collaboratori.

Il numero degli infortuni sulla neve aumenta di anno in anno. Da una parte la tecnica Carving porta a un notevole aumento della velocità con cui si scia e dall'altra il sovraffollamento delle piste, in particolare nelle giornate di sole, aumenta il rischio di scontri. Chi adegua la velocità alle proprie capacità ed è ben equipaggiato per affrontare le piste, riduce sensibilmente il rischio di infortunio.

Prevenzione degli infortuni sugli sci e sullo snowboard
Visana business offre 400 pass gratuiti per i collaboratori dei clienti aziendali che, in occasione delle giornate «Stop Risk» dedicate agli sport sulla neve, avranno la possibilità di migliorare le proprie tecniche sulle piste nel quadro di una di queste

giornate incentrate sulla prevenzione degli infortuni e delle lesioni con gli sci e lo snowboard. Gli «Stop Risk Day» si terranno in collaborazione con un partner esperto e sono riconosciute dall'Ufficio prevenzione infortuni (upi).

In occasione di questo workshop di mezza giornata, istruttori di sport sulla neve forniranno preziosi consigli su come dedicarsi in modo sicuro allo sci e allo snowboard. Verranno illustrate le tecniche più aggiornate e si ricapiterà il comportamento sulle piste. Chi ha sviluppato il senso della propria velocità, potrà dimostrarlo sulla pista rapida dove quest'ultima verrà misurata. Il pomeriggio è a libera disposizione dei partecipanti.

Programma della giornata

Ore 8.00–10.00	Ricezione, arrivo dei partecipanti
Ore 9.00–12.00	Workshop sulla pista (test degli sci, del casco e delle protezioni, consigli degli esperti di sport sulla neve, input presso l'Info-Center)
Ore 12.15–13.30	Pranzo
Fino alle ore 15.30	A libera disposizione. Quindi chiusura dell'evento e rientro individuale a casa.

400 pass gratuiti vi aspettano

Visana business offre 100 pass gratuiti per ognuna delle 4 giornate «Stop Risk» dedicate agli sport invernali previste il 12 e 13 gennaio 2012 a Engelberg e il 19 e 20 gennaio 2012 a Grindelwald. Il viaggio di andata e ritorno deve essere organizzato individualmente. Sono inclusi: bibita di benvenuto, giornaliera, vitto, l'istruzione da parte degli istruttori esperti (sci e snowboard), consulenza individuale, equipaggiamento per il test (sci, casco, protezioni, occhiali).

La vostra azienda è assicurata presso Visana business e voi e i vostri collaboratori vorreste partecipare gratuitamente a una delle 4 giornate «Stop Risk» dedicate agli sport invernali? Trovate il formulario d'iscrizione su www.visana-business.ch > Prevenzione infortuni. Le iscrizioni saranno considerate secondo il modo di dire «chi prima arriva, meglio alloggia».

Rita Buchli

Specialista in Gestione aziendale della salute



Aumentano gli infortuni sulla neve

Per una volta i 35 assicuratori contro gli infortuni svizzeri non hanno potuto annunciare nessun nuovo record per quanto concerne gli infortuni nel tempo libero. Nel 2010 il numero degli infortuni all'infuori del posto di lavoro si è fermato attorno al mezzo milione. Questo non vale purtroppo per il settore invernale. Il numero degli infortuni registrati in questo ambito è aumentato nuovamente di 2000 casi arrivando a quota 51000 (2009). Tra le discipline sportive con maggior numero di infortuni, gli sport sulla neve continuano a occupare il secondo posto dietro agli sport con la palla. In totale gli infortuni negli sport sulla neve hanno causato costi per 336 milioni di franchi. Un infortunio sulla pista da sci costa in media 6500 franchi. In caso di infortunio durante un'escursione sciistica i costi addirittura triplicano. www.unfallstatistik.ch

Il casco diventa popolare

Chi indossa il casco, in caso di infortunio può ridurre il grado di gravità delle lesioni alla testa. Il 15% ca. di tutti gli infortuni sulle piste da sci svizzere riguardano il capo. Sempre più sportive e sportivi invernali indossano il casco. Secondo un'indagine dell'Ufficio prevenzione infortuni (upi), la percentuale delle persone che indossa il casco è aumentata dal 42 al 76% tra il 2006 e il 2010. Con l'81% gli svizzeri tedeschi sono in testa alla classifica delle persone che portano il casco (svizzeri romandi 56%), mentre le donne (78%) superano di poco gli uomini (74%). Sorprendente è invece la quota del 95% fra i ragazzi sotto i 17 anni. www.bfu.ch

