

clo>lesi o at

**Ritratto dei clienti**

Arredatore di tradizione: Teo Jakob AG

**Gestione aziendale della salute (GAS)**

Zucchero – il malvagio tra le sostanze nutritive?

**Prevenzione gratuita contro gli infortuni**

«Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» nel Vallese

Visana business News

Rivista per i clienti aziendali 2/2019

  
Tutt'intorno a voi.



## SOMMARIO

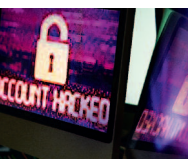
Arredare gli spazi  
abitativi e risvegliarli **3**



Speciale GAS:  
zucchero cattivo? **6**



Luci puntate su un  
collaboratore Visana **8**



Gli attacchi cibernetici  
minacciano le aziende **10**



Divertimento privo di  
infortuni in montagna **11**



Il nostro blog di Visana  
Concorso **12**

## EDITORIALE



### CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

L'estate è alle porte e molti si chiedono se sarà calda e secca come l'anno scorso. A proposito dell'anno passato: lasciatemi dare un rapido sguardo al nostro anno d'esercizio 2018. La situazione di mercato nel settore Clienti aziendali e privati è stata nuovamente ricca di sfide; ciononostante, ancora una volta il Gruppo Visana è riuscito a presentare una chiusura d'esercizio di successo. Se siete interessati, potete trovare le cifre come sempre sul nostro sito web [www.visana.ch/rapportodigestione](http://www.visana.ch/rapportodigestione).

È evidente che più grande non sia per forza sinonimo di migliore. Tuttavia, quando si parla della sicurezza cibernetica le grandi aziende sono solitamente meglio attrezzate rispetto alle piccole. Almeno un'impresa su due è già stata bersaglio di un attacco cibernetico. Nell'intervista a pagina 10 con Thomas Bögli, il responsabile della difesa cibernetica dell'esercito svizzero, potete leggere come possono difendersi da questi attacchi anche le PMI.

Le escursioni e arrampicate nelle montagne sono tornate nuovamente in voga, ma purtroppo il divertimento ad alta quota non è privo di pericoli. Chi si reca in montagna senza essere prudente e preparato incorre in un rischio d'infortunio inutile. Pianificare il percorso è fondamentale; questo è il messaggio chiave della «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» del 6 settembre 2019 che si terrà nel Vallese. Per i collaboratori dei clienti aziendali di Visana la partecipazione all'evento è gratuita. Per maggiori informazioni consultate l'articolo pagina 11.

Vi auguro un buon inizio d'estate e che il 2019 sia un anno di successo e senza infortuni.

Patrizio Bühlmann

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](mailto:business@visana.ch) • Grafica: Natalie Fomasi, Elgg • Frontespizio: Mauro Mellone • Stampa: Appenzeller Druckerei • Internet: [www.visana.ch/clienti\\_azieendali](http://www.visana.ch/clienti_azieendali) [www.facebook.com/visana.assicurazione](http://www.facebook.com/visana.assicurazione)



Seguiteci su Facebook!

[www.facebook.com/visana.assicurazione](http://www.facebook.com/visana.assicurazione)



*Azienda di lunga tradizione  
bernese, Teo Jakob AG*

# INSIEME METTIAMO IN RISALTO GLI SPAZI

***Arredare spazi abitativi e uffici può sembrare semplice agli occhi dei profani. Ma saper reinventare gli spazi necessita conoscenze tecniche ed esperienza. Già dalla metà del secolo scorso, l'azienda Teo Jakob AG fa parte degli arredatori più rinomati e di più lunga tradizione della Svizzera. Con una modernizzazione moderata l'azienda vuole rivolgersi sempre più anche ai giovani.***

**Testo: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone**

«teo jakob» è un marchio. «Soprattutto nell'area di Berna godiamo della nostra buona reputazione e di una grande notorietà», afferma Simon Flückiger, CEO dell'azienda. La buona reputazione genera fiducia e questo è molto importante quando si tratta di assegnare incarichi. «La notorietà del marchio, al contempo, può però anche essere uno svantaggio», relativizza il CEO. Ad esempio, quando un'azienda ha un'immagine un po' vecchio stile che si è impressa nella mente dei potenziali clienti. Con un nuovo posizionamento, Simon Flückiger e il suo team stanno lavorando per modernizzare moderatamente l'azienda Teo Jakob AG e conferirle un futuro roseo.

#### **Fornitore nel settore del lusso**

I tipici clienti di Teo Jakob fanno tendenzialmente parte di una generazione più vecchia e con buoni mezzi finanziari. L'azienda è il fornitore leader nel segmento di lusso. Marchi come USM,

Vitra, Boccia, B&B o Cassina fanno battere il cuore agli amanti di design. Il commercio di massa a basso prezzo con mobili e accessori di arredamento si svolge in altri posti. Chi acquista un divano o una poltrona di pelle presso una delle sei filiali Teo Jakob di Berna, Ginevra, Zurigo o Winterthur lo fa perché gli piace avere un pezzo di design o perché lo trova un investimento che vale la pena.

Per essere interessanti anche per un segmento di clienti più giovani – alla fine sono loro gli acquirenti e il potere decisionale del futuro – «teo jakob» punta su newsletter e riviste moderne per clienti e sui social media. Mentre Facebook serve soprattutto a far conoscere i posti di lavoro vacanti, l'app fotografica Instagram, così amata dai giovani, è il canale che l'azienda usa per mettere in scena gli eventi di arte e le mostre per farli conoscere anche a un pubblico più giovane.



«Continuiamo a vivere lo spirito del fondatore, al contempo desideriamo modernizzare l'azienda e conferirle un futuro roseo», dicono Nina Wach (responsabile Branding e comunicazione) e Simon Flückiger (CEO).



Anche il canale online è fatto soprattutto per attirare il segmento di clienti più giovani. Tuttavia, non è adatto per l'intera palette di prodotti: «Un divano vuole essere visto e testato prima dell'acquisto. Questa esperienza non può essere sostituita dal commercio online», afferma convinto Simon Flückiger. Inve-

ce, per gli accessori la piattaforma online Galaxus, con la quale Teo Jakob AG collabora da un anno, è un'integrazione ideale. Sono circa 1900 gli articoli che si possono ordinare e farsi consegnare direttamente a casa. A chi non bastano come ispirazione e selezione, trova oltre 30 000 oggetti nella banca dati dei prodotti su [www.teojakob.ch](http://www.teojakob.ch).

#### **Theodor Jakob: fondatore e appassionato d'arte**

**Dopo l'apprendistato come maestro tappezziere decoratore, Theodor Jakob, nato a Berna nel 1923, prese in mano le redini del negozio di suo padre di tappezzeria e imbottitura tradizionale nella città vecchia di Berna aperto nel 1914. Con mobili moderni e funzionali e di design avanguardistico dalla Scandinavia e dall'Italia, trasformò il negozio e gli conferì un nuovo carattere. Nel 1955 un fotografo e arredatore da lui impiegato creò il marchio «teo jakob» utilizzato ancora oggi. In contemporanea iniziò lui stesso a chiamarsi «Teo». Lavorò a stretto contatto con scuole di arte applicata e con giovani designer svizzeri. Nel 1972 Teo Jakob aprì il reparto speciale per i sistemi di arredamento USM Haller. In veste di promotore di artisti e architetti d'interni di stile moderno ha creato un'importante collezione d'arte. Alcune di queste opere si trovano negli showroom delle filiali. Teo Jakob è deceduto nel 2000.**

#### **Le esigenze abitative e degli uffici cambiano**

Arredare uffici moderni è una delle competenze principali di Teo Jakob AG. La tendenza di non avere più una postazione di lavoro fissa, il mix tra spazio abitativo e ufficio e il desiderio di avere spazi aperti che possono essere utilizzati in modo ancora più dinamico: tutto ciò influisce in modo determinante sull'arredamento di uno spazio. «Ci sta molto a cuore una pianificazione dettagliata – dalla suddivisione degli spazi al concetto di luci fino alla scelta di tessuti e accessori», dice Simon Flückiger. La maggior parte dei 115 collaboratori di Teo Jakob AG lavora, quindi, nel settore della consulenza e pianificazione.

«Durante la consulenza ci si concentra sulla persona e non sui prodotti», afferma Nina Wach, responsabile Branding e comunicazione. Queste sono le domande che ci si pone: «Cosa fanno le persone nei nuovi spazi arredati, come vivono, come lavorano? Vogliono poter cambiare velocemente tra vivere e lavorare oppure riarredare in modo semplice e veloce gli spazi?» Le risposte a queste domande risultano da un dialogo stretto con clienti, architetti e fornitori. «Insieme vogliamo mettere in risalto gli spazi», aggiunge il CEO.

### Nessuna postazione di lavoro fissa

«teo jakob» è un arredatore di «uffici del futuro», e questa ambizione viene vissuta in modo esemplare nell'azienda. Il CEO non ha più una postazione di lavoro fissa. In cambio fa il pendolare tra le diverse sedi dell'azienda. «È importante vivere questa filosofia sulla nostra pelle. Tutto il resto non sarebbe credibile», afferma determinato. Anche Nina Wach cambia regolarmente tra Zurigo e Berna. «Inoltre, minimo una volta al mese sono a Ginevra e sostengo le attività regionali che vengono coordinate localmente», spiega la responsabile Comunicazione.

L'azienda concede consapevolmente molta libertà alle singole sedi. Gli showroom non sono arredati secondo un rigido concetto predefinito. Questo non è l'obiettivo, poiché il marchio «teo jakob» è sinonimo di diversità. «Naturalmente seguiamo una strategia del marchio ombrello, tuttavia, consideriamo molto le circostanze locali e la rispettiva clientela», dice Nina Wach. Berna non si comporta come Zurigo e Ginevra è ancora una volta diversa. «Un esempio: quando a Ginevra organizziamo un evento per 50 persone ne vengono 100. A Berna, invece, sono esattamente 50, mentre a Zurigo ne arrivano 30», afferma con un sorriso. «Per noi è importante essere sempre a stretto contatto con le nostre filiali e sapere a che punto sono e cosa stanno mettendo in atto.»

### Arte invece di birra

Non sorprende il fatto che anche i collaboratori di Teo Jakob AG esprimano la propria personalità e l'azienda offre loro la libertà creativa per sbizzarrirsi. Ogni regione ha la possibilità di adattarsi alla clientela locale. «La cosa che, invece, accomuna i nostri collaboratori è il senso e la passione comune per il design e l'arte», spiega Simon Flückiger. Invece di andare insieme a bere una birra a fine giornata si va insieme a una mostra. Da questo si capisce anche che lo spirito del fondatore è ancora in vita. Lui era un grande appassionato di arte e aveva creato una collezione impressionante.

«Questa passione per l'arte e l'architettura d'interni ci accomuna. I collaboratori si identificano molto con «teo jakob» e con i nostri prodotti. Molti sono fieri di lavorare qui, anche i più giovani», aggiunge il CEO. Vivere questa passione è molto importante per l'azienda, poiché solo in questo modo essa può essere trasmessa al cliente durante la consulenza.



### Teo Jakob AG

*L'azienda di tradizione bernese Teo Jakob AG fa parte da quasi 70 anni dei più rinomati arredatori della Svizzera. Già sin dalla sua fondazione, la sede principale si trova alla Gerechtigkeitsgasse a Berna. Le filiali con gli showroom si trovano a Berna, Ginevra e Zurigo. Inoltre, appartiene all'azienda anche un centro di architettura d'interni a Winterthur. Teo Jakob AG impiega 115 collaboratori in tutta la Svizzera, di cui quattro apprendisti. Il fondatore e colui che ha dato il nome al marchio, Theodor Jakob, ha condotto l'azienda per 42 anni. Nel 1992 ha venduto la sua opera a collaboratori quadro di lunga durata che hanno fondato la Teo Jakob Holding AG.*

[www.teojakob.ch](http://www.teojakob.ch), [www.instagram.com/teojakobinterior](https://www.instagram.com/teojakobinterior),  
[www.facebook.com/teojakobinterior](https://www.facebook.com/teojakobinterior)

# teo jakob

Einrichtung &  
Innenarchitektur

Speciale GAS: zucchero

ZUCCHERO CATTIVO:  
QUAL È LA

VERITÀ?

*Cosa è buono e cosa dannoso? Quanto zucchero è troppo? Non sempre la scienza ha un'opinione univoca. Questo articolo prova a fare luce sull'argomento zucchero.*

Testo: Adrian Gilgen | Foto: Alfonso Smith

Lo zucchero è il «malvagio» tra le sostanze nutritive, proprio come venti anni fa lo era il grasso. La discussione è partita dall'articolo «The toxic truth about sugar» pubblicato nel 2012. Negli ultimi 50 anni il consumo di zucchero si è triplicato a livello mondiale. Il fruttosio naturale come lo si trova, ad esempio, nella frutta non è pericoloso. Problematico è il fruttosio chimico, soprattutto sotto forma di zucchero aggiunto come lo sciroppo di mais ricco di fruttosio o lo zucchero bianco (saccarosio). Il saccarosio si trova (quasi) ovunque: dal brezel al ketchup.

Nel 2014, l'Organizzazione mondiale della sanità OMS ha lanciato una battaglia contro lo zucchero. Chi vuole vivere in modo sano non dovrebbe mangiare oltre sei cucchiaini di zucchero al giorno che abbia origine da alimenti lavorati. Per fare un confronto: nel 2017 noi svizzeri abbiamo mangiato 28 cucchiaini di zucchero aggiunto al giorno.

#### Carboidrati naturali

I carboidrati sono molto diffusi in natura e si trovano soprattutto in alimenti vegetali e solo in piccole dosi in prodotti animali. Adempiono funzioni fondamentali per esseri umani, animali e piante. Sono contenuti ad esempio:

- nei cereali, nelle patate;
- nella verdura;
- nello zucchero sotto forma di dolciumi, nei latticini, nel müsli, nelle bevande zuccherate, nei dolci, nel miele, nella marmellata;
- nella frutta, nei succhi di frutta, nella frutta secca (fruttosio);
- nello yogurt naturale, nel latte (lattosio).

Oppure vengono aggiunti nella produzione di alimenti lavorati per determinati scopi (per addolcire, come addensante o legante). Sono proprio questi zuccheri aggiunti che si trovano in alimenti come dessert, dolci, prodotti preconfezionati, latticini zuccherati, miele o bevande zuccherate che vengono considerati responsabili per il sovrappeso, l'adiposità e il diabete. Prodotti all'apparenza molto sani sono pieni di zucchero. Diversi yogurt oggi contengono meno grassi di prima, ma molto più zucchero. Anche tante barrette di müsli oggi contengono meno grassi, ma sono più ricche di zucchero. Il grande problema: lo zucchero è conveniente, ha un buon sapore e si vende facilmente.

### Lo zucchero come fattore di rischio

Lo zucchero è un fattore di rischio a sé stante per il sovrappeso. Il meccanismo è il seguente: lo zucchero mette sottosopra il livello di energia. Il glucosio contenuto nello zucchero bianco aumenta drasticamente, ma solo per un breve momento il livello di insulina. Di conseguenza, il valore di glucosio nel sangue diminuisce bruscamente, cosa che segnala la sensazione di fame già poco dopo aver mangiato. Pertanto, chi non riesce a rinunciare a qualche spuntino assume automaticamente troppe calorie.

D'altro canto lo zucchero influisce sul sistema di ricompensa nel cervello. Detto in altre parole: i dolci – analogamente al consumo di sigarette e droghe – attivano la produzione di dopamina. Lo zucchero, quindi, ci fa sentire bene per un breve periodo, ma poi il corpo ne pretende di più. A causa della sua caratteristica che fa bene all'anima, al momento si discute sul fatto che lo zucchero eventualmente abbia un effetto simile a una droga, ovvero che crei dipendenza.

Lo zucchero non ha calorie «vuote». Chi assume troppe calorie tramite lo zucchero e ne brucia troppe poche incentiva la sindrome metabolica: diversi fattori fra loro correlati (sovrappeso, pressione alta, scarsi valori del grasso nel sangue e glicemia alta) concorrono ad aumentare la possibilità di sviluppare patologie a carico dell'apparato circolatorio e il diabete.

### Ecco dei consigli

Con un lavoro prevalentemente sedentario e poca attività fisica o sovrappeso si possono tener in considerazione i seguenti punti:

- piccole quantità (un quarto del piatto) di prodotti con tanto amido (pasta, patate, ecc.) per i pasti principali in combinazione con proteine e tanta verdura/insalata;
- aggiungere frutta fresca a yogurt naturale o quark;
- mangiare dolci e consumare alcol in quantità moderate.



### La nostra offerta

**Creiamo offerte su misura sull'argomento alimentazione sana sul posto di lavoro. Comunicateci le vostre idee, siamo sempre lieti di affrontare nuove sfide e siamo in grado di realizzare le vostre richieste in modo rapido e semplice. Contattateci senza impegno per e-mail all'indirizzo [bgm@visana.ch](mailto:bgm@visana.ch) o per telefono al numero 031 357 94 74.**

E se non riuscite a rinunciare alla cioccolata, tenete in mente: **sei pezzetti di cioccolata al latte (= 100 kcal) necessitano di**

- fare su e giù per le scale per sei minuti, oppure
- giocare a ping pong per 26 minuti, oppure
- camminare per 45 minuti per essere bruciati.



*Luci puntate su un collaboratore Visana*

«BISOGNA AMARE IL

**CONTATTO**

CON LE  
PERSONE»

*Thomas Irminger assiste i clienti aziendali e i broker nella Svizzera orientale. Il consulente aziendale è entrato nel suo ufficio di Zurigo Altstetten un anno fa anche se non ci trascorre molto tempo. Egli, infatti, deve e intende sentire in prima persona il contatto con i clienti e il mercato. Perciò, molto spesso è fuori sede.*

Testo: Stephan Fischer | Foto: Alfonso Smith

«Circa 20 000 chilometri percorsi in auto ogni anno», questa la stima di Thomas Irminger dei chilometri per i viaggi aziendali che sarebbero ancora di più se non pianificasse scrupolosamente le sue attività fuori sede. «Non ha molto senso spostarsi lo stesso giorno in lungo e in largo nella Svizzera orientale. Per questo motivo, cerco per quanto possibile di conciliare gli appuntamenti tenendo conto delle distanze», spiega.

#### **Inizio appena prima del «periodo migliore»**

Da un anno lo zurighese offre consulenza ai clienti Visana nei Cantoni Appenzello, Sciaffusa, San Gallo e Turgovia. Il suo inizio è stato impegnativo, ricorda Thomas Irminger, infatti non c'era stato il tempo di fare un inserimento con il suo predecessore e con l'autunno era alle porte «l'intensa fase di vendita». «Ho iniziato nel periodo migliore», afferma Thomas Irminger sorridendo. Ciononostante, ha trovato la fase di inserimento molto interessante e ha imparato velocemente molte cose nuove.



Il merito maggiore di avere avuto un buon inizio da Visana spetta al team con cui collabora e condivide l'ufficio. «È importante curare i rapporti interpersonali e che ogni tanto si vada a bere qualcosa tutti insieme dopo il lavoro. Ciascuno di noi apporta i suoi punti di forza e di debolezza all'interno del team, così è possibile sostenersi a vicenda», dice convinto Thomas Irminger.

### **Non tutto è nuovo**

Thomas Irminger porta con sé una grande esperienza nel settore clienti aziendali. Dopo 15 anni da Innova, l'estate scorsa ha deciso di passare a Visana. «Ho cercato una nuova sfida e finora non mi sono pentito del cambiamento che, anzi, mi ha dato ulteriori stimoli», afferma.

Un grande vantaggio per il suo nuovo inizio da Visana è stato aver gestito lo stesso ambito presso il suo datore di lavoro precedente e, pertanto, conosceva già quasi tre quarti dei broker. Questo elemento è di grande importanza, in quanto la rete di contatti personali è un fattore decisivo nel lavoro quotidiano di un consulente aziendale.

### **Aiutare e mostrare soluzioni**

Oltre ad avere buoni contatti nel mercato, per Thomas Irminger l'affidabilità, la continuità e l'esperienza sono le premesse più importanti per operare con successo in questo ramo. «Bisogna anche svolgere il proprio lavoro con piacere erogando prestazioni, aiutando i clienti nel difficile mondo assicurativo e mostrando loro le soluzioni.»

Continua dicendo che occorre, però, anche saper gestire le sconfitte, ovvero bandi di concorso persi. In questo, le sue esperienze maturate nella vecchia carriera di hockey su ghiaccio lo hanno aiutato molto, così come la sua visione sempre positiva delle cose. «Bisogna amare il contatto con le persone», questo il motto di Thomas Irminger che non si riferisce solamente all'ambito lavorativo, ma alla vita in generale.

### **Non tutto è cambiato**

Anche dopo 25 anni da consulente assicurativo, Thomas Irminger non ha perso la passione per il suo lavoro. Naturalmente la digitalizzazione ha cambiato molto le cose. «La differenza più grande rispetto al passato è che oggi, grazie a Internet, i clienti sono meglio informati. Pertanto, i consulenti devono avere conoscenze ancora più approfondite», spiega. Nonostante la digitalizzazione, il contatto personale, il colloquio e una consulenza competente restano i fattori di successo decisivi, ovviamente oltre all'ammontare del premio e alla qualità dei servizi. E Thomas Irminger sa che anche su questo fronte Visana ha tutte le carte in regola.

### **Marito e padre di famiglia**

**Thomas Irminger, 52 anni, vive con la sua famiglia a Pfungen, vicino a Winterthur. «Mia figlia ha otto anni e non mi dà tregua», dice ridendo. Le escursioni in famiglia sono sempre in programma durante il tempo libero. In estate Thomas Irminger va spesso in bicicletta, in inverno indossa regolarmente gli sci. Cucinare per sé e la famiglia fa parte dei suoi hobby. Dopo la carriera di oltre 20 anni nell'hockey su ghiaccio (fino alla prima lega a Effretikon) ha appeso i pattini al chiodo: «È stata un'ottima scuola di vita dove ho imparato a rialzarmi anche dopo le sconfitte.»**





*Gli attacchi cibernetici minacciano le aziende*

## «PROTEGGETE I VOSTRI DATI SENSIBILI»

*Almeno un'azienda svizzera su due ha già subito un attacco cibernetico. I dati non ufficiali dovrebbero essere ancora più elevati, dato che la statistica riporta solo i casi registrati. Le aziende dovrebbero valutare di svolgere una valutazione individuale del rischio da degli specialisti e di stipulare un'assicurazione contro i rischi cibernetici.*

**Intervista: Stephan Fischer | Foto: Mauro Mellone, messe a disposizione**

Monitorare la situazione nell'ambito cyber, analizzarne le minacce e pianificare le misure protettive: questi sono solo alcuni dei compiti che spettano al reparto «Cyber Defence» dell'esercito svizzero. Grazie all'introduzione di una scuola reclute per la cyberdifesa, l'esercito sta da poco formando i suoi specialisti. Thomas Bögli dirige questo reparto e parla della situazione dei rischi per le aziende svizzere.



**Thomas Bögli è capo del settore Cyber Defence dell'esercito. [www.cyberdefence.ch](http://www.cyberdefence.ch)**

### **Le cyberminacce sono un dato di fatto. Quali sono le domande più frequenti che Le vengono poste?**

Thomas Bögli: «Siamo sicuri?»  
E la mia risposta è: no, la sicurezza al 100% non esiste. È possibile proteggersi contro molti attori e rischi, ma non c'è una protezione totale.

### **Com'è la situazione nell'economia svizzera?**

Sono dell'idea che il settore bancario, ad esempio, sia ben preparato. Nelle PMI la situazione è molto diversa, specialmente nelle imprese più piccole dove mancano le risorse. Il problema è che a loro mancano le possibilità di attuare misure preventive adeguate per riconoscere o difendersi da un attacco. Spesso si accorgono solo delle ripercussioni.

### **Cosa devono fare le PMI?**

Prima di tutto confrontarsi con la questione di quali siano i propri dati sensibili, ovvero le informazioni più importanti dell'azienda che occorre proteggere particolarmente bene, ad esempio,

utilizzando un computer non collegato a Internet oppure collegato a una rete interna fortemente isolata. Brevetti, documenti di sviluppo e simili non dovrebbero stare su PC collegati con il mondo intero.

### **Quale metodo è il più usato al momento dai cybercriminali?**

Ransomware. Si tratta di programmi che criptano i dati e per rilasciarli occorre pagare. Specialmente per le piccole imprese che non hanno più accesso ai propri dati, nemmeno a un sistema di backup, questo può causare gravi ripercussioni. È possibile avere più informazioni su «Melani», la centrale d'annuncio e d'analisi per la sicurezza dell'informazione ([www.melani.admin.ch](http://www.melani.admin.ch)).

### **Cosa ne pensa delle soluzioni Cloud per le aziende?**

Di per sé non sono male. La domanda decisiva è dove sia posizionato il server di Cloud e chi lo gestisce. All'estero è risaputo che ci siano altre disposizioni sulla protezione dei dati rispetto alla Svizzera. Avere fiducia nel fornitore è un altro punto molto importante, ciononostante provvederei a crittografare ulteriormente i dati in Cloud.

### **Ha senso stipulare una cyberassicurazione?**

A seconda del valore delle informazioni importanti può valere la pena assicurarsi anche contro gli eventi cibernetici. Affinché l'assicurazione paghi nel singolo caso, le imprese devono prima implementare alcune misure protettive informatiche in base all'assicurazione scelta. Ciò promuove la sicurezza cibernetica in tutto il Paese.

[www.visana.ch/cyber](http://www.visana.ch/cyber)



***Le escursioni e le scalate nelle montagne svizzere sono attività di tendenza, ma prive di pericoli. Migliaia di persone ogni anno si infortunano. In occasione dell'evento di prevenzione infortuni «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» che si terrà il 6 settembre 2019 nel Vallese, i partecipanti saranno sensibilizzati sui rischi durante le escursioni in montagna.***

Testo: Sandra Bittel | Foto: Aline Kiener

Il punto di partenza per ogni escursione in montagna e ogni scalata è una pianificazione realistica sulla scelta del percorso, sul tempo necessario e sulle possibili alternative. Non sorprende, quindi, che gli esperti della «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» daranno molta importanza a questi argomenti. Verranno trattati anche altri temi centrali, tra cui il giusto equipaggiamento e come reagire in caso di emergenza. In veste di partecipanti, beneficate dell'esperienza delle guide alpine professionali. Visana mette a disposizione 100 partecipazioni gratuite per i collaboratori dei suoi clienti aziendali.

**«Giornate Stop Risk»: prevenzione degli infortuni orientata alla pratica**

**Ogni anno si verificano quasi 500 000 infortuni nel tempo libero, di questi molti sono da ricondurre alle attività sportive in montagna, in estate e in inverno. Per questo motivo, Visana si impegna molto nella prevenzione degli infortuni offrendo, per esempio, le «Giornate Stop Risk» dedicate alla montagna, agli sport invernali e alla corsa in collaborazione con esperti. Questi eventi hanno lo scopo di sensibilizzare sui rischi e far vivere in prima persona la prevenzione. Per i collaboratori dei clienti aziendali di Visana la partecipazione è gratuita. Per maggiori informazioni visitate il sito [www.visana.ch/clienti\\_aziendali](http://www.visana.ch/clienti_aziendali) > Menu Clienti aziendali > GAS > Seminari e eventi.**

### **20 000 infortuni in montagna**

Nel trekking o nella scalata si può fare ancora molto per la prevenzione. L'Ufficio prevenzione infortuni (upi) stima oltre 20 000 infortuni all'anno, la maggior parte dei quali avvengono nel gruppo di età dai 46 ai 64 anni. Gli infortuni più comuni sono rappresentati da cadute accompagnate da lesioni alle articolazioni, alle ginocchia, ai polsi e alle dita. Ogni anno circa 80 cadute hanno esito fatale.

Durante la «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» i partecipanti impareranno ad analizzare e classificare i possibili rischi, rinfrescare le conoscenze e a migliorare le competenze personali in montagna. Le guide alpine accompagneranno e istruiranno i partecipanti in piccoli gruppi direttamente sul posto (escursione o arrampicata).

### **100 biglietti gratuiti per i clienti di Visana**

Quest'anno il punto di partenza per la «Giornata Stop Risk dedicata alla montagna» del 6 settembre 2019 è Visp nel Vallese. Gli escursionisti proseguiranno poi verso il Saastal, mentre gli scalatori verranno portati a Nax/Saillon in autobus. Per i collaboratori dei clienti aziendali di Visana ci sono in palio 100 biglietti gratuiti. La partecipazione comprende l'assistenza di guide alpine esperte, caffè di benvenuto con panino e un piccolo spuntino. Il viaggio di andata e ritorno e il pranzo al sacco devono essere organizzati individualmente. È possibile iscriversi da subito sul sito [www.visana.ch/clienti\\_aziendali](http://www.visana.ch/clienti_aziendali). Le iscrizioni verranno considerate in base all'ordine di arrivo.



***O conoscete già il nostro blog? In caso negativo, la prossima volta che visitate il nostro sito cliccate semplicemente su «Blog» nel menù, in alto nella navigazione principale. Lì troverete interessanti articoli e fatti interessanti sugli argomenti salute, alimentazione, movimento e sulle nostre prestazioni.***

Testo: Georges Althaus | Foto: Visana

Un blog è un diario online dove diversi autori, detti blogger, pubblicano regolarmente degli articoli. Su [www.visana.ch/it/blog](http://www.visana.ch/it/blog) di solito trovate ogni settimana almeno un nuovo articolo. Per voi saranno di speciale interesse gli articoli su argomenti assicurativi e le news di Visana che potete leggere regolarmente nel blog.

#### **Salute – un argomento importante per le aziende**

Anche gli altri articoli non sono da meno. Salute, alimentazione e movimento sono argomenti di interesse sia per i datori di la-

voro sia per i collaboratori (parola chiave: Gestione aziendale della salute). Chi cura uno stile di vita sano e attivo si ammala meno e causa molti meno costi dovuti alle assenze per l'azienda. Saremo lieti di avervi tra i nostri lettori. E se un articolo vi piace, potete farcelo sapere cliccando «Like».

[www.visana.ch/it/blog](http://www.visana.ch/it/blog)

## **VINCETE UNA FASCIA PORTACELLULARE PER LO SPORT**

Per molte persone lo smartphone è diventato ormai una presenza insostituibile, anche quando si pratica sport. Proteggetelo grazie alla fascia portacellulare per lo sport fatta di lycra impermeabile di alta qualità. Potete comandare lo smartphone addirittura attraverso la finestra trasparente, senza doverlo tirare fuori dalla fascia. Partecipate alla nostra estrazione e vincete una fascia portacellulare per lo sport. Mettiamo in palio tre di questi pratici portacellulari. Rispondete alla seguente domanda.

***Di cosa si tratta esattamente quando si parla dello zucchero bianco? Esosio, saccarosio o ambrosio?***

Visitando il sito [www.visana.ch/estrazione](http://www.visana.ch/estrazione) potete partecipare al concorso. Scannerizzate il codice QR per accedere direttamente al modulo di concorso. L'ultimo termine di partecipazione è il 21 giugno 2019.

