



«Visana business News»
al giusto destinatario

IL DESTINATARIO

È
CORRETTO?

Tanto più grandi sono le dimensioni dell'azienda, tanto maggiore è la possibilità che la nostra rivista «Visana business News» giunga alla persona sbagliata. Spesso le informazioni per i dirigenti e le offerte per i collaboratori non raggiungono le persone direttamente interessate. Come si presenta la situazione nella nostra azienda?

I temi trattati nelle riviste «Visana business News» si rivolgono ai responsabili del personale, ai responsabili di progetto nell'ambito della Gestione aziendale della salute (GAS) e ai responsabili per le assicurazioni d'indennità giornaliera per malattia e infortunio. Le nostre riviste contengono preziose informazioni utili anche per i dirigenti e i responsabili dei settori finanziari e, da non dimenticare, anche per i «normali» collaboratori, ad esempio le nostre giornate «Stop Risk» dedicate alla prevenzione infortuni oppure gli eventi dedicati allo Scambio d'idee di fine giornata.

Cambiare indirizzo è semplice

Le riviste «Visana business News» non raggiungono le persone interessate nella vostra azienda? Allora inviateci l'indirizzo corretto tramite la cartolina di risposta gratuita che trovate sul retro di questa edizione. Saremo lieti di modificare i dati dei destinatari, di modo che le future edizioni delle riviste «Visana business News» arrivino alla persona giusta. Grazie per la collaborazione.

Garantire la circolazione di informazioni

In alcune aziende, la rivista dedicata ai clienti aziendali finisce, inavvertitamente, nel vuoto. La rivista viene consegnata al reparto sbagliato dell'azienda, oppure le informazioni non vengono trasmesse perché, ad esempio, i responsabili per le assicurazioni di persone e quelli per la Gestione aziendale della salute lavorano in uffici distanti. Oppure, ancora, l'edizione viene consegnata direttamente al CEO e rimane sotto una pila di documenti.

Il giusto destinatario

Se l'indirizzo attuale di recapito della rivista non fosse corretto, aiutateci a definire all'interno della vostra azienda la persona interessata. Conoscete le procedure interne e sapete per certo chi sono le persone incaricate di inoltrare le informazioni contenute nelle riviste «Visana business News» ai colleghi interessati.

Karin Roggli
Settore Clienti aziendali



Ritratto dei clienti
Stade de Suisse e Young Boys:
non solo calcio

Gestione aziendale della salute
Più produttivi sul posto di lavoro
grazie alle micropause

**Prevenzione infortuni
sulle piste da sci**
«Giornate Stop Risk dedicate
agli sport invernali»:
sci, snowboard e slittino

Visana business News

Rivista per i clienti aziendali 3/2015

visana
Tutt'intorno a voi.

EDITORIALE



CARE LETTRICI, CARI LETTORI,

la vostra azienda riceve tre volte l'anno le nostre riviste «Visana business News». Speriamo che voi siate i giusti destinatari all'interno della vostra compagnia e che i temi trattati riscontrino il vostro interesse. Tuttavia, può capitare che la nostra rivista finisca alla persona o al settore sbagliato. Se così fosse, vi invitiamo a spedirci l'indirizzo corretto tramite la cartolina di risposta gratuita che trovate sul retro di questa edizione. Provvederemo a correggere i dati del destinatario. Vi ringraziamo per la collaborazione.

Come fate le pause sul posto di lavoro? Vi limitate al numero minimo, o vi concedete qualche breve pausa extra per appoggiarvi bene sullo schienale della sedia o per distendere i muscoli? Se così non fosse, vi potrebbe interessare l'articolo a pagina 6 sulle micropause. Ormai è certo che le micropause abbiano effetti positivi sull'efficienza lavorativa.

Si è appena conclusa un'estate eccezionalmente calda e speriamo che anche durante l'imminente inverno ci sia altrettanto sole. Tuttavia, con il bel tempo in montagna si registrano più infortuni. Affinché i vostri collaboratori trascorrono la stagione invernale senza infortuni, consigliamo di partecipare gratuitamente alle nostre giornate «Stop Risk dedicate agli sport invernali» incentrate su sci, snowboard e slittino che si terranno a gennaio. Per maggiori dettagli consultate pagina 10 o sulla nostra nuova pagina internet www.visana.ch.

Auguro a tutti voi già adesso delle bellissime vacanze sulla neve senza infortuni.

Patrizio Bühlmann
Membro della Direzione, responsabile settore Clienti aziendali

SOMMARIO

Il successo finanziario porta al successo sportivo 3

Micropause: basta un po' di coraggio! 6

Anche la promozione della salute è un compito dirigenziale 7

Luci puntate su un collaboratore Visana business 8

Piste libere per le giornate «Stop Risk dedicate agli sport invernali» 10

Il destinatario è corretto? 12

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, Elgg • Frontespizio: Mauro Mellone • Stampa: Appenzeller Druckerei • Internet: www.visana-business.ch www.facebook.com/visanabusiness



La società calcistica Young Boys gioca le partite in casa allo Stade de Suisse. Questo stadio multifunzionale funge anche da centro per congressi e da location per eventi. Il compito del CEO Alain Kappeler è di rendere redditizie tutte le attività dell'azienda e raggiungere risultati importanti che diano nuovo slancio alla società con alle spalle una lunga tradizione.

Nel corso degli ultimi anni neanche i ragazzi dello Young Boys (YB) sono riusciti a battere l'FC Basel nel campionato di calcio svizzero. Ma la società della capitale svizzera con alle spalle una lunga tradizione sta avanzando a grandi passi. Infatti, nella penultima stagione lo Young Boys si classifica terzo e nell'ultima stagione conquista il secondo posto in classifica. L'obiettivo è continuare su questa strada.

Lo sport è il core business

Alain Kappeler, CEO dello YB e dello Stade de Suisse AG, che gestisce lo stadio e lo promuove, sa che la strada per conquistare importanti riconoscimenti è ancora lunga. Da tre anni il CEO presiede le due aziende che in realtà sono divise solo su carta. Gestirle come un'unica società conviene, perché l'ambito sportivo e la commercializzazione dello stadio sono strettamente correlati e interdipendenti. «La nostra attività principale rimane tuttavia lo sport e abbiamo bisogno del successo per rendere l'azienda redditizia a livello globale», afferma Alain Kappeler.

La nuova strategia di successo dello YB si fonda sulla stabilità, continuità personale e pianificazione pluriennale orientata agli obiettivi. Una strategia che Alain Kappeler persegue insieme al capo dello sport, Fredy Bickel e ai circa 120 collaboratori. L'impresa potrebbe rivelarsi piuttosto ardua, perché qualora il successo non dovesse arrivare, non si potrebbe contare sulla pazienza di investitori, fans e media, infatti il settore del calcio è noto per il suo dinamismo.

Investire nella formazione

I bernesi hanno operato cospicui investimenti nel settore sportivo, e non solo a favore della prima squadra, ma anche nell'ambito delle giovani leve e delle donne. Inoltre, sono stati assunti coach professionisti e sono state intensificate le collaborazioni con le altre associazioni della regione. Grazie alle strutture di allenamento ottimizzate negli ultimi anni alcune giovani leve sono riuscite a fare il grande salto passando alla Super League. E se uno di questi giocatori un giorno dovesse essere trasferito



YB si impegna nella promozione delle giovani leve.

a un club estero, lo YB incasserebbe somme da capogiro. È illusorio voler tenere i grandi talenti a Berna, anche se quanto meno dal punto di vista sportivo sarebbe auspicabile. Che i giovani talenti vengano trasferiti ad altre squadre fa parte del modello di successo, perché nell'ambito del calcio la Svizzera è considerata Paese di formazione per le altre serie. Rimane unicamente la speranza che i giocatori dopo aver fatto carriera all'estero ritornino nel loro paese di origine e fungano da importanti figure integrative.

«Il più significativo effetto leva è costituito dallo sport come attività principale», spiega Alain Kappeler. Se le cose vanno per il verso giusto e l'associazione gioca a livello europeo, si può guadagnare di più e aumentare il valore di mercato dei giocatori. Se invece il successo sportivo non arriva, si corrono grandi rischi. Per tale motivo il CEO dello YB desidera lanciare come attività secondaria la commercializzazione del centro congressi e della location per eventi.

Grandi emozioni nell'arena

Lo scorso anno lo Stade de Suisse ha accolto circa 1000 eventi – dal meeting per il management con otto persone fino all'evento aziendale con 1500 partecipanti. «La possibilità di creare un con-

nubio perfetto tra calcio, congresso e arena è uno dei vantaggi che abbiamo sulla concorrenza», spiega Alain Kappeler. Grazie al prato artificiale è possibile organizzare molte attività anche sul campo. Ma la concorrenza non dorme. Se non si investisse regolarmente in nuove tecnologie si perderebbe questo importante vantaggio, dichiara convinto Kappeler.

Infatti, il CEO dello YB vorrebbe lanciare l'impianto calcistico anche come palcoscenico per concerti. Lo Stade de Suisse ha già ospitato i concerti di AC/DC, Muse, Bon Jovi, Depeche Mode e Robbie Williams. Kappeler pensa che sarebbe possibile organizzare circa tre concerti all'anno. Tuttavia, non è facile come sembra, in quanto con Basilea e Zurigo ci sono due concorrenti da non sottovalutare che cercano di portare sul proprio palco le più grandi rockstar. Comunque il vero problema è che non esistono più band che riescono a mobilitare 40.000 fans, dichiara Kappeler. «Se gli U2 tornano in Svizzera, sogno di portarli sul nostro palco».

Una giostra di emozioni

Il lavoro presso lo YB non è un lavoro come un altro. Innanzitutto perché chi lavora per lo YB ha la possibilità di assistere alle partite o ai concerti, e in seconda linea perché il fattore emotivo gioca un ruolo fondamentale: «Se vinciamo, vinciamo insieme, se perdiamo, perdiamo insieme alla squadra», dice Alain Kappeler. Quando la squadra viene sconfitta il lunedì mattina c'è aria di tensione. «E quando la squadra riesce a portare a casa la vittoria tutti sono euforici. È proprio questa componente emotiva il tratto distintivo dello YB che lo rende un datore di lavoro interessante», dichiara il CEO.

Sport e Event Holding AG come società mantello

L'associazione di calcio BSC Young Boys Bern e Stade de Suisse Wankdorf Nationalstadion AG, in quanto gerente e promotrice dell'arena, sono due affiliate a sé stanti che appartengono al gruppo Sport und Event Holding AG. In realtà le due affiliate sono come una sola azienda e vengono gestite dal CEO Alain Kappeler. Insieme annoverano 120 collaboratori (70 addetti allo stadio e 50 nell'ambito dello sport di punta) nonché quattro apprendisti e due tirocinanti.

L'impianto calcistico Stade de Suisse, realizzato nel 2005, accoglie circa 32.000 spettatori e sostituisce il leggendario stadio di Wankdorf che per molti anni è stata l'arena dello Young Boys. L'impianto multifunzionale accoglie uno stadio, un ristorante, un museo YB e ampie sale congressi, dove ogni anno vengono organizzati quasi 1000 eventi. Inoltre, lo Stade de Suisse organizza regolarmente concerti pop e rock.

www.stadedesuisse.ch, www.bscyb.ch



Alain Kappeler, CEO

Anche il nome dello stadio suscita grandi emozioni. Per molti fans, anche a dieci anni dall'inaugurazione del nuovo stadio che è stato ribattezzato con il nome «Stade de Suisse», nel cuore e nella testa lo stadio rimane sempre «Wankdorf». In una petizione lanciata online in primavera oltre 10.000 fans avevano chiesto di rinominare lo stadio con il vecchio nome. «Naturalmente questo non è passato inosservato e prendiamo a cuore i desideri dei nostri fans, con cui siamo in contatto» dice Alain Kappeler. C'è però da dire che la decisione di modificare il nome o di adottare un nome commerciale spetta ai proprietari. Anche lo YB è un'azienda a scopo di profitto, dice il CEO. Ma è ancora presto per rilasciare dichiarazioni concrete in merito.

Una collaborazione tutta bernese

La collaborazione tra Young Boys e Visana esiste da diversi anni. «Per noi la collaborazione con Visana è molto importante» sostiene Alain Kappeler. In quanto assicuratore infortuni e partner di sponsoring, Visana fa parte degli assidui fan giallo-neri da molti anni. L'impegno nell'ambito delle giovani leve e delle donne, che solo poco tempo fa è stato esteso, è un chiaro commitment da parte di Visana nei confronti della società tradizionale bernese. Ma è anche l'espressione di una grande speranza comune che la squadra del capoluogo svizzero possa portare a casa un titolo importante dopo tanti anni.

Stephan Fischer

Comunicazione aziendale



**STADE
DE
SUISSE**



Più rilassati e produttivi al lavoro

MICROPAUSE: BASTA UN PO' DI

CORRAGGIO!

Foto: Alfonso Smith

Quanto più frenetica è la giornata lavorativa e grande la pressione, tanto più è importante fare consapevolmente delle piccole pause per mantenere alta la propria efficienza lavorativa fino a fine giornata. All'inizio queste micropause dai comprovati effetti benefici richiedono un po' di coraggio. Tocca a voi, in quanto datori di lavoro, fare il primo passo.

Chiudere gli occhi per venti secondi o allungarsi bene all'indietro, appoggiandosi sullo schienale della sedia, oppure tenere per alcuni secondi i palmi delle mani davanti agli occhi e guardare nel buio con gli occhi aperti: questi sono soltanto tre esempi di micropause. Le micropause permettono di interrompere la frenesia che caratterizza le giornate lavorative e contribuiscono a migliorare l'equilibrio fra attività e relax.

Utilità incontestata

Già da molto tempo la scienza ha dimostrato che se facciamo regolarmente delle pause nell'arco della giornata, anziché lavorare senza sosta, siamo più efficienti e anche più produttivi. Le

pause ci aiutano a essere più concentrati, ad avere meno dolori, a commettere meno errori e a svolgere le mansioni giornaliere con più energia. Sia le pause «regolari» più lunghe (la pausa delle nove, la pausa pranzo e le pause per fumare una sigaretta), sia le micropause durante l'orario lavorativo contribuiscono in egual misura ad alleggerire la nostra giornata.

Sono già molte le grandi imprese che incoraggiano i collaboratori a fare delle micropause – anche nei grandi uffici «open space». In questi grandi ambienti aperti, si sa, ci vuole un po' più di coraggio per fare regolarmente delle micropause rispetto a quando si è protetti dalle quattro mura del proprio ufficio personale. Una volta integrate nella cultura aziendale, le micropause hanno però buone probabilità di diventare un'abitudine comune fra i collaboratori che non implica oneri supplementari in termini di costi.

Le micropause partono dalla direzione aziendale

Per poter introdurre le micropause in un'azienda, occorre che anche la direzione aziendale creda fermamente nella loro utilità. Molte persone pensano, infatti, che fare una pausa sul posto di lavoro sia un segno di pigrizia. Ma questo non vale per le micropause, anzi, esse aumentano il livello di produttività. Il nostro team GAS sarà lieto di consigliarvi nel caso vogliate introdurre le micropause nella vostra azienda. Abbiate coraggio e concedetevi regolarmente delle micropause: ne vale la pena!

Sandra Bittel

Viceresponsabile Gestione aziendale della salute

Micropausa: rilassiamo le spalle



Mettete la mano fra il collo e la spalla e stringete i muscoli di questa parte del corpo. Voltate il capo prima verso destra e poi verso sinistra. Dapprima ispirate, poi quando voltate il capo dall'altra parte espirate, in entrambi i casi lentamente. Abbassate il braccio e fate la stessa cosa con l'altra spalla e con l'altra mano. Questo rilassante esercizio, oltre ad aiutare a contrastare l'accorciamento dei tendini nella zona cervicale e dorsale, migliora anche l'ossigenazione del cervello.



Seminario GAS
«Dirigere in modo sano»

ANCHE LA PROMOZIONE DELLA

SALUTE

È UN COMPITO DIRIGENZIALE

Foto: Alfonso Smith

I dirigenti che fanno bene il loro lavoro, non rendono più sani i collaboratori. Tuttavia, con il loro comportamento influenzano la motivazione e la soddisfazione dei propri collaboratori contribuendo a evitare costose assenze. Con il seminario di Visana «Dirigere in modo sano», le persone con compiti dirigenziali apprendono i principi di base di questo ambito.

Le assenze generano costi molto alti alle aziende. Con oltre dieci miliardi di franchi tra costi diretti e indiretti, le assenze gravano pesantemente ogni anno sull'economia svizzera. Questo è uno dei motivi principali per cui negli ultimi anni molti responsabili hanno aumentato la propria consapevolezza e volontà di fare qualcosa di concreto contro le numerose assenze.

Tutta questione di stile gestionale

È dimostrato che chi lavora in modo soddisfatto e motivato si assenta meno spesso dal posto di lavoro. Quattro collaboratori su cinque affermano che il proprio superiore esercita un potente influsso sulla loro soddisfazione lavorativa. Infatti, la promozione della salute sul posto di lavoro è compito del dirigente; un buon stile gestionale diminuisce le assenze causate da malattia, mentre una carenza in termini di cultura dirigenziale e imprenditoriale, specialmente a livello comunicativo, influenza negativamente la salute dei lavoratori.

Uno stile dirigenziale che mira a coinvolgere i collaboratori, rapporti basati sulla stima sincera e una cultura positiva nel fornire feedback fanno parte di una gestione attenta alla salute dei collaboratori tanto quanto lo sono la capacità di ammettere i propri errori in modo costruttivo e di affrontare con successo lo stress e i conflitti sul posto di lavoro.

Influenzare le assenze si può

Il seminario «Dirigere in modo sano» della durata di una giornata trasmette ai partecipanti i principi di base sui diversi strumenti gestionali classici, con cui imparano a influenzare in modo positivo il comportamento dei collaboratori per quanto concerne le assenze. Inoltre, gli esercizi pratici li aiutano a esaminare il proprio comportamento da dirigenti.

Sandra Bittel

Viceresponsabile Gestione aziendale della salute

I prossimi appuntamenti

Il 28 ottobre 2015 a Lucerna avrà luogo il prossimo seminario «Dirigere in modo sano». Per maggiori informazioni chiamate lo 031 357 94 74 oppure scrivete a bgm@visana.ch. L'anno prossimo, invece, il seminario si terrà il 19 aprile 2016 a Berna. I seminari di Visana sono riconosciuti dalla Società Svizzera di sicurezza sul Lavoro (SSSL). La quota di partecipazione per i seminari di una giornata (dalle ore 9 alle ore 17) ammonta a 390 franchi. Il seminario sarà tenuto in tedesco. Consultando il seguente link potete trovare il modulo di iscrizione e ulteriori informazioni www.visana-business.ch > GAS > Seminari ed eventi.



LUCI PUNTATE SU UN COLLABORATORE VISANA

«IL MIO LAVORO DI DIRIGENTE MI

DIVERTE»

Frank Lüthi è responsabile del team Key Account Management per il settore Clienti aziendali. Allacciare e consolidare relazioni commerciali, migliorare le procedure e soddisfare le richieste dei clienti sono alcune delle sue mansioni.

Sebbene sia originario di Berna, Frank Lüthi parla speditamente. Che si tratti delle ripercussioni del franco forte sull'andamento delle attività dei clienti o del combined ratio, un tema che desta in lui preoccupazione, Lüthi argomenta in maniera chiara e diretta.

Il franco forte

Frank Lüthi dirige il team Key Account Management (KAM) dal 2014. A suo dire, Visana è ben posizionata nel segmento Clienti aziendali. Tra i broker assicurativi Visana si è fatta una reputazione di fornitore di servizi di qualità. L'azienda viene considerata un assicuratore malattie innovativo e può ritenersi fortunata a essere invitata a ogni presentazione d'offerta.

La congiuntura economica attualmente difficile si ripercuote su tutti gli assicuratori malattie e infortuni, spiega Lüthi. La valuta forte determina una contrazione del fatturato di molte aziende

svizzere. Tagli dei costi o licenziamenti si traducono per gli assicuratori in un aumento dei casi di malattia.

Un fattore aggravante è costituito dalla struttura mutevole dei salari svizzeri, sostiene Frank Lüthi. Il numero delle persone, specialisti altamente qualificati, che percepiscono un salario annuale elevato è in crescita. «Più aumenta la pressione psicologica sui CFO e i CEO, più alto è il rischio che si ammalino. In effetti, proprio quest'anno stiamo osservando un aumento di tali casi.»

Assistenza ai grandi clienti

Il team diretto da Frank Lüthi fornisce assistenza ai grandi clienti nella Svizzera tedesca, collaborando soprattutto con broker che si occupano della gestione assicurativa e del rischio di grandi aziende: ormai Visana intrattiene rapporti diretti solo con un piccolo numero di aziende. L'abilità consiste nel mantenere i clienti

esistenti e nell'acquisirne di nuovi. Il suo team KAM è formato da tre «tandem», composti da un Key Account Manager e un'assistente: due tandem operano a Berna e uno a San Gallo.

«La mia fortuna è che posso contare su un team ben affiatato, in grado di lavorare autonomamente», sostiene Lüthi. I suoi collaboratori sono specialisti molto esperti, quindi può fare pienamente affidamento su di loro. Il lavoro di dirigente è impegnativo, ma gli piace.

Una figura versatile con conoscenze specialistiche

Frank Lüthi ha festeggiato da poco il secondo anniversario di lavoro presso Visana. Il perito in assicurazione con attestato professionale federale è entrato a far parte dell'azienda come Key Account Manager nel settembre del 2013 e un anno dopo ha assunto il ruolo di responsabile del team. Il suo percorso professionale è segnato da diverse tappe all'interno del settore assicurativo.

Ha svolto l'apprendistato commerciale presso l'attuale Allianz, per passare in seguito a Zurich, dove ha lavorato per sei anni come underwriter per assicurazioni tecniche, di cose e di costruzioni. Si sono poi succeduti quattro anni nel ruolo di responsabile dei mandati presso un broker assicurativo internazionale, l'attuale gruppo Funk.

In quel periodo Frank Lüthi ha imparato a conoscere esattamente lo stile di lavoro e le esigenze dei suoi clienti attuali. «I responsabili dei mandati devono disporre di conoscenze specialistiche vaste e approfondite in tutti i rami assicurativi e ampliare costantemente il proprio know-how», sostiene Lüthi.

È per questo motivo che oggi offre ai responsabili dei mandati opportunità di formazione su temi ben specifici, come ad esempio le disdette in tempo inopportuno, i periodi di attesa, la gestione delle assenze o i nuovi prodotti. Queste formazioni contribuiscono a far sì che Visana non venga considerata come un assicuratore qualsiasi, sostituibile se necessario, ma come un fornitore competente di assicurazioni per perdita di guadagno e infortunio.

Soddisfare le richieste del cliente

Key Account Management è sinonimo di gestione delle relazioni. I colloqui personali con i clienti sono un elemento essenziale. In questo caso, per mantenere una relazione commerciale proficua, la personalità del manager conta almeno quanto un efficiente disbrigo dei sinistri o l'ammontare dei premi. Frank Lüthi ritiene che «la cosa più drammatica per un Key Account Manager sia di non essere conosciuto tra i broker».

In effetti, più i partner commerciali si conoscono tra di loro, più potranno fare affidamento l'uno sull'altro durante le trattative. Questo è un fattore importante in un settore in cui vengono messe a punto soluzioni individuali orientate alle esigenze delle grandi aziende.

Peter Rüegg

Comunicazione aziendale



Dal campo di calcio al campo assicurativo

Per Frank Lüthi (41 anni), lo sport è da sempre l'attività predominante nel tempo libero. Per 28 anni ha giocato attivamente a calcio, a lungo nelle giovanili dello Young Boys, l'attuale U21, in seguito nella prima e nella seconda lega. Nel 2010 ha appeso le scarpette al chiodo. Ciò che è rimasto all'ex centrocampista è l'abbonamento annuale agli incontri dello YB: «È una questione di cuore», spiega Lüthi. Nel tempo libero esce spesso con la bici da corsa o si dedica alle immersioni durante le vacanze. La sua prossima sfida è già iniziata: uno studio postdiploma in economia aziendale presso la Scuola universitaria professionale Feusi di Berna. Frank Lüthi è sposato e vive a Berna.



Prevenzione degli infortuni
su slitte, sci e snowboard

PISTE LIBERE PER LE GIORNATE

«STOP RISK»

DEDICATE AGLI SPORT INVERNALI»

Le esclusive giornate «Stop Risk dedicate agli sport invernali» in programma a Engelberg e Grindelwald a gennaio 2016 sono sei eventi di un'intera giornata incentrati sul tema della prevenzione degli infortuni su sci, snowboard e slitte. Visana mette a disposizione dei propri Clienti aziendali 480 partecipazioni gratuite.

Il settore turistico e gli amanti degli sport invernali si augurano una stagione invernale ricca di sole e neve. Le aziende preferirebbero invece un inverno nella media: più le condizioni meteo in montagna sono buone, più il numero degli infortuni negli sport invernali è alto, con conseguenti assenze dal posto di lavoro. Le giornate «Stop Risk dedicate agli sport invernali», incentrate sul tema della prevenzione degli infortuni, si prefiggono l'obiettivo di sensibilizzare gli sportivi a un divertimento responsabile e alla sicurezza sulle piste.

«Giornate Stop Risk dedicate agli sport invernali 2016»

8 gennaio: sci/snowboard e slitta (Engelberg)

13 gennaio: sci/snowboard (Grindelwald)

14 gennaio: sci/snowboard (Grindelwald)

15 gennaio: sci/snowboard e slitta (Engelberg)

Slittino, una tendenza inarrestabile

Gli slittini e i bob al momento sono popolari tra i giovani e meno giovani. Negli ultimi anni questo divertente passatempo è diventato uno sport invernale a tutti gli effetti. Lo testimonia il crescente numero di infortuni; ogni anno sono in media 7700 le persone che subiscono infortuni andando in slitta. La tecnica, l'attrezzatura e il comportamento sono i fattori che determinano gli infortuni. Spesso chi va in slitta sopravvaluta le proprie capacità e sottovaluta per contro la velocità; ne consegue un aumento delle cadute e delle collisioni con lesioni alla testa o fratture.

Con gli eventi «Stop Risk», che si terranno a Engelberg l'8 gennaio 2016 e a Grindelwald il 15 gennaio 2016, Visana si impegna a favore della prevenzione degli infortuni sulle slitte. Trascorrere un pomeriggio sullo slittino con i vostri colleghi di lavoro e, dopo un workshop istruttivo, concludere in bellezza l'evento gustando una fonduta tutti insieme: proprio una bella idea, vero?

Quattro eventi dedicati allo sci e allo snowboard

Chi preferisce provare l'emozione della discesa sulle piste da sci troverà pane per i suoi denti nelle quattro giornate «Stop Risk» dedicate allo sci e allo snowboard, che avranno luogo l'8 gennaio 2016 a Engelberg (100 posti gratuiti) e il 13, 14 e 15 gennaio 2016 a Grindelwald (100 posti gratuiti per ogni giornata).

Negli ultimi dieci anni lo sci in tutte le sue varianti ha conquistato un'enorme popolarità, in particolare tra i giovani. I modelli carving con sciancature accentuate inducono talvolta a un'andatura troppo veloce e rischiosa. Su piste piene o addirittura sovraffollate, a tutti gli sciatori e snowboarder è richiesta una buona dose di attenzione e capacità.

Aggiornate la vostra tecnica

In occasione delle giornate «Stop Risk» dedicate agli sport invernali, qualificati istruttori di sport invernali dispenseranno utili consigli ai partecipanti aggiornandoli sulle ultime novità in fatto di tecnica, materiale, prevenzione e sicurezza sulle piste. Con una breve puntata sul tratto di pista attrezzato per il rilevamento della velocità, si potrà constatare chi ha la migliore percezione della propria velocità. Il workshop sulla prevenzione avrà luogo la mattina o il pomeriggio, a seconda dell'orario di arrivo dei partecipanti. Il resto della giornata è a libera disposizione.

La partecipazione all'evento include: panino e bevanda di benvenuto, skipass giornaliero, vitto, spiegazioni degli istruttori di sport invernali, consulenza individuale, noleggio dell'attrezzatura per mezza giornata (sci per mezza giornata, casco, protezioni, occhiali da sole). I partecipanti dovranno provvedere da soli al viaggio di andata e ritorno.

Programma giornaliero sci / snowboard

Ore 8.00–9.00	Registrazione, saluto di benvenuto, consegna degli skipass
Ore 9.00–10.00	Informazioni sul programma, consulenza e regolazione di sci, caschi, occhiali e protezioni per la schiena
Ore 10.00–12.00*	Sulle piste da sci con gli istruttori degli sport invernali (informazioni sulla sicurezza, prevenzione infortuni, tecniche attuali, rilevamento della velocità)
Ore 12.00	Pranzo comune nel ristorante di montagna
Fino alle ore 15.30	Tempo libero a disposizione. Consegna del materiale preso in prestito e conclusione dell'evento.

*A seconda dell'orario di arrivo dei partecipanti gli orari dei corsi con gli istruttori degli sport invernali possono variare.



Il materiale da testare è pronto.

Chi tardi arriva, male alloggia...

Le giornate «Stop Risk dedicate agli sport invernali» sono eventi esclusivi riservati ai Clienti aziendali Visana. La partecipazione è gratuita e l'iscrizione può essere effettuata da subito online sul sito www.visana-business.ch > GAS > Seminari ed eventi. Le iscrizioni vengono prese in considerazione in base all'ordine d'arrivo. Chi partecipa per la prima volta a queste giornate «Stop Risk» ha la precedenza. Gli eventi si svolgono in collaborazione con un partner comprovato per l'organizzazione di eventi e beneficiano del sostegno e della consulenza dell'Ufficio prevenzione infortuni (upi) in qualità di partner per la sicurezza.

Sandra Bittel

Viceresponsabile Gestione aziendale della salute