

CORPORATE NEWS

LE GROUPE MUTUEL REPOSE SUR DES BASES SOLIDES

POUR UN DÉVELOPPEMENT DE QUALITÉ, PAUL RABAGLIA, DIRECTEUR GÉNÉRAL

Comment se présente l'année 2016?

Nous débutons cette année 2016 sur des fondements sains et solides, toutes activités confondues. Nos effectifs ont progressé de manière sensible, nos frais sont maîtrisés et nous avons renforcé toutes les procédures liées à la qualité de notre service à l'endroit de nos clients, individuels ou entreprises.

Par exemple?

Le délai de traitement des prestations tient en une semaine (auquel il faut ajouter le temps de transfert entre établissements financiers) et le suivi des réclamations permet une réponse qui ne dépasse pas les 10 jours, en règle générale.

Comment se présentent vos activités à l'endroit des entreprises?

Dans ce secteur, la marge de progression est importante, en Suisse alémanique surtout. Pour séduire notre clientèle entreprise, nous devons avant tout offrir les meilleures prestations au meilleur prix, tout en maintenant notre solidité financière, garante d'un développement stable et durable pour nos clients.

Comment se distinguer des autres?

En apportant une valeur ajoutée à notre offre. Ainsi, au travers de notre programme «CorporateCare», nous proposons à notre clientèle entreprise, depuis plus de 15 ans maintenant, les outils pour lui permettre de maîtriser tout ce qui touche à la santé des collaborateurs à la place de travail.

D'autres projets qui répondent à cet enjeu de qualité?

Nous sommes le premier assureur-maladie à nous engager dans le projet de certification «Cicero» mis en place par l'ASA, l'association suisse des assureurs privés, dont nous sommes membre. Il s'agit d'établir des standards de formation, communs à toute la branche des assurances, et destinés aux conseillers, agents et courtiers.

Ces formations répondent à des critères de qualité élevés et offrent aux clients la garantie d'être en présence de personnes bien formées et fiables, qui répondent à leurs exigences et à leurs préoccupations.

Scannez ce
code et
découvrez le
Corporate
News
numérique



Edito

4 CHIFFRES:

- 1919 Martigny
- 19'000 entreprises nous font confiance. Merci à vous
- 10 ans de Corporate News!
- 2.75% - taux de rémunération LPP

Au sommaire de ce numéro, une interview de M. Paul Ragablia, Directeur général, qui brosse un portrait du Groupe Mutuel et souligne notre volonté de répondre à vos besoins par l'excellence dans la qualité du service. Une décennie de Corporate News, découvrez aujourd'hui deux facettes de notre programme CorporateCare, notre approche des troubles psycho-sociaux et la prévention des troubles musculo-squelettiques, quelques conseils d'ergonomie bienvenus. De nombreuses entreprises nous ont rejoints au 1^{er} janvier de cette année. Nous prenons cette marque de confiance très au sérieux et avons la volonté de vous connaître mieux chaque jour. Vous connaître, c'est aussi naturellement connaître votre activité. Nous faisons volontiers la promotion de vos produits et services auprès de nos assurés par nos différents supports (journaux, site internet). Voyez le témoignage de M. Marc-Etienne Berdoz dans ce numéro.

En prévoyance professionnelle LPP, nous sommes heureux de rémunérer l'ensemble de vos avoirs LPP en 2016 au taux d'intérêt de 2.75% (taux légal 1.25%).

Enfin, le courrier postal nous parvient encore plus vite si vous utilisez notre numéro d'acheminement exclusif:

Groupe Mutuel
Rue des Cèdres 5
Case postale
1919 Martigny

Nous sommes là pour vous,
contactez-nous!

Excellente lecture



Marc-André Müller
membre de la direction
Responsable Key Account Management

PRÉVOYANCE PROFESSIONNELLE (LPP)

2,75% en 2016 Nos assurés bénéficient à nouveau d'un intérêt élevé

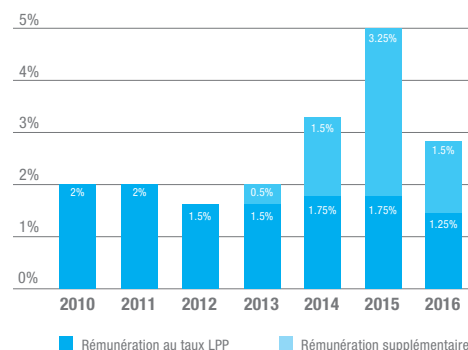
UNE SOLUTION DE PRÉVOYANCE PROFESSIONNELLE PERFORMANTE SE DOIT D'ALLIER UNE BONNE RÉMUNÉRATION DES COMPTES INDIVIDUELS DE SES ASSURÉS ET UNE SOLIDE COUVERTURE DE SES ENGAGEMENTS DE PRÉVOYANCE.

Nos deux fondations, Groupe Mutuel Prévoyance et Mutuelle Valaisanne de Prévoyance, présentent des situations financières particulièrement saines au 31 décembre 2015. Les garanties étendues, notamment les réserves destinées aux engagements, et les résultats cumulés permettent aux assurés des entreprises affiliées en 2015 de bénéficier, en 2016, d'une rémunération de leurs capitaux de vieillesse nettement supérieure à la moyenne.

3,25% sur les quatre dernières années

Les majorations d'intérêt attribuées depuis 2013 ont permis aux assurés des fondations du Groupe Mutuel de profiter d'une rémunération de leur compte d'épargne deux fois plus importantes que le taux minimal LPP durant la période. Ce qui, étant donné le bas niveau des intérêts qui perdurent sur les marchés des capitaux, ne va pas de soi.

Des informations sur nos fondations de prévoyance ainsi que les documents les plus usuels sont disponibles sur notre site internet www.groupemutuel.ch/lpp



Profitez-en!

Votre contact:
Groupe Mutuel
Jacky Balet
Rue des Cèdres 5
Case postale
1919 Martigny
Tél. 058 758 37 23
jbalet@groupemutuel.ch



Ergonomie au bureau: un fort potentiel d'économie

DANS LES ÉCONOMIES MODERNES, LE SECTEUR TERTIAIRE NE CESSE DE GAGNER DU TERRAIN. EN SUISSE, PLUS DE 70% DES TRAVAILLEURS EXERCENT LEUR ACTIVITÉ À UN POSTE DE TRAVAIL INFORMATISÉ. L'ÉCRAN SERT D'INTERFACE POUR LA QUASI-TOTALITÉ DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES.

Dans ces circonstances, un collaborateur peut être rivé à son écran durant une journée entière, sans faire un seul pas. Ainsi soumis à des charges unilatérales et privé d'activité physique, le corps humain – fait pour bouger – peut rapidement dysfonctionner. Une étude Suisse de 2010* relève ainsi que, dans les bureaux, 70% des collaborateurs souffrent de troubles de la nuque et 60% de maux de dos. De plus, pour près d'un tiers des employés concernés, ces affections induisent une baisse de leur productivité. Face à ce constat, l'ergonomie au bureau représente un axe de prévention à privilégier.



Des mesures simples

L'ergonomie est trop souvent synonyme d'achat de mobilier onéreux. Pourtant, des mesures simples et abordables sont possibles. En premier lieu, songez à sensibiliser vos collaborateurs aux principes de l'ergonomie en leur fournissant des conseils pratiques pour l'activité à un poste de travail informatisé. A l'aide de la «Box CFST», instrument de prévention en

ligne de la Commission fédérale de coordination pour la sécurité au travail, vous pouvez transmettre de manière divertissante des indications sur le réglage optimal du bureau et du siège ou sur le positionnement adéquat des outils de travail. Pour un impact plus important, vous pouvez prévoir une intervention en entreprise: que ce soit pour un conseil personnalisé pour chaque employé ou des recommandations d'ordre général, vous trouverez les coordonnées de spécialistes reconnus auprès de SwissErgo, l'organisation faîtière des ergonomes suisses.

Bien d'autres pistes sont imaginables pour éviter des souffrances inutiles tout en augmentant la présence et la performance de vos collaborateurs.

Si vous souhaitez mener une réflexion sur l'ergonomie au bureau au sein de votre entreprise, nos spécialistes CorporateCare sont à votre disposition: info@corporatecare.ch. Vous pouvez aussi les retrouver lors de l'événement de la CCIF du 25 avril: informations sur www.groupemutuel.ch/fr/events

* Enquête suisse dans les bureaux, Haute école de Lucerne & SECO, 2010

RISQUES PSYCHO-SOCIAUX ET TROUBLES PSYCHIQUES

Selon les données du Groupe Mutuel concernant les activités de bureau, près d'un tiers des absences pour cause de maladie relève d'affections psychiques.

A l'origine de ces dysfonctionnements: les risques psychosociaux, c'est-à-dire les facteurs professionnels pouvant mettre en danger la santé des collaborateurs comme le stress, les conflits, le mobbing ou le burn out.

Dans ce domaine également, les actions préventives permettent d'éviter des souffrances tout en renforçant la performance des collaborateurs! Découvrez les pistes proposées par nos spécialistes lors d'une rencontre du Centre Patronal dédiée à cette thématique, ainsi que dans le dossier «Santé au travail» proposé dans le numéro de janvier 2016 de notre journal Login. Toutes les informations sont disponibles sur www.groupemutuel.ch/rps



www.groupemutuel.ch/fr/plus
Un plus pour nos clients

Le programme CorporateCare de gestion des absences et de la santé en entreprise du Groupe Mutuel se dote aujourd'hui d'une plateforme sécurisée, réservée à notre clientèle d'entreprise. Sur www.groupemutuel.ch/fr/plus, vous découvrirez:

■ Une base juridique sur le droit du travail

Absences maladie et accident, contrat de travail et d'assurance, licenciement: des réponses précises aux questions que vous vous posez.

■ Des outils de gestion des absences

Déterminer son taux d'absence, systématiser le suivi des absents, comprendre le présentisme: des explications synthétiques et des outils simples à mettre en œuvre.

Et bien plus encore!

Obtenez votre login sans plus attendre sur
www.groupemutuel.ch/fr/plus



CORPORATECARE
Events 2016

■ 25.04.2016 à Fribourg

Diminuer les absences:
Prévenir les troubles de l'appareil
locomoteur chez vos collaborateurs

**Des informations sur nos autres
événements et séminaires, mises à dis-
position tout au long de l'année.**

www.groupemutuel.ch/fr/events

Offres locales et régionales



UN ATOUT POUR VOTRE ENTREPRISE

Grâce aux offres LeClub, vous pouvez profiter d'une visibilité auprès d'un public de votre région et ainsi séduire de nouveaux clients et réaliser du chiffre d'affaires additionnel.

Réservées aux partenaires actifs à l'échelle locale ou régionale, ces offres sont entièrement financées par les entreprises en échange d'une plateforme de communication gratuite et de la visibilité qui leur est octroyée. Ces avantages ne sont aucunement liés aux primes d'assurance-maladie des clients.

Comment proposer une offre?

Rendez-vous sur www.groupe-mutuel.ch/club sous l'onglet «Contact», «Devenez partenaire LeClub».

Complétez le formulaire réservé aux entreprises désirent proposer une offre à l'échelle locale ou régionale ou prenez contact avec votre Account Manager. Notre équipe vous contactera rapidement.

Vos outils de communication

Notre plateforme Internet trilingue www.groupe-mutuel.ch/club présente l'intégralité des offres LeClub et facilite leur recherche grâce à un classement par thème, par région, par timing et par préférence des utilisateurs. Les clients du Groupe Mutuel y découvrent également des concours exclusifs. Les offres destinées à un public local sont communiquées, quant à elles, via la rubrique «Près de chez vous» où les avantages sont classés par canton.

Les offres régionales peuvent également être communiquées dans nos supports imprimés: le flyer joint à la facturation trimestrielle et l'encart placé au centre du journal des assurés LOGIN, présentant chacun jusqu'à 7 offres avantageuses. Ces derniers étant édités en 3 langues, ils vous laissent la possibilité de proposer votre offre à destination du public de votre région.

EN TANT QUE PARTENAIRE RÉGIONAL LECLUB, BERDOZ OPTIC GAGNE AUSSI LA SATISFACTION DES ASSURÉS DU GROUPE MUTUEL

En avril 2016, le partenariat entre Berdoz Optic et le Groupe Mutuel marquera son troisième anniversaire. L'occasion de jeter un œil dans le rétroviseur pour apprécier le chemin parcouru.

Déjà assuré auprès de la fondation Groupe Mutuel Prévoyance, Berdoz Optic est également partenaire du Groupe Mutuel pour la solution perte de gain maladie et l'assurance-accidents complémentaire de ses collaborateurs. «En tant qu'entrepreneur romand, j'ai toujours suivi avec fierté le développement du Groupe Mutuel, observe Marc-Etienne Berdoz. C'est une entreprise pionnière qui a su mutualiser et concentrer ses moyens pour être solide sur le marché. Il y a eu un bon matching entre le Groupe Mutuel

et Berdoz Optic, et nous avons eu le souhait et l'envie d'intensifier nos relations déjà fortes.»

En proposant «des lunettes ajustées à votre vie» aux quelque 600'000 assurés romands du Groupe Mutuel, l'enjeu pour les opticiens Berdoz était de pouvoir faire découvrir toute leur compétence et l'attractivité de leurs offres. L'achat de lunettes de vue ayant lieu en moyenne tous les 3 à 4 ans pour 65% des Suisses, Berdoz Optic a choisi de pérenniser ses offres spécifiques pour bénéficier de l'effet de répétition des offres LeClub.

Après 36 mois, plus de 2'200 assurés ont bénéficié de l'offre régionale LeClub, dont les deux tiers sont des nouveaux clients. «Nous sommes très enthousiastes face à ce premier bilan qui illustre comment le leader de l'assurance-maladie en Suisse romande construit une relation win-win inédite avec une PME telle que la nôtre» conclut Marc-Etienne Berdoz.

