

REFERENZ

Pilatus Flugzeugwerke

Ein dynamisches Unternehmen ist auch im Versicherungsbereich auf starke Partner angewiesen > **S3**

INTERVIEW

Kurt Sidler

Im Interview erläutert der VR der Neutrass-Residenz AG die Vorteile eines Schweizer Brokers > **S4**

KRANKHEIT

Krankentaggeld

Wann soll die Krankheit der Versicherung gemeldet werden? Es gibt kein zu früh, nur ein zu spät > **S5**

WEITERBILDUNG

Zertifizierung

Die Neutrass-Residenz AG ist von Cicero für interne Weiterbildung zertifiziert > **S7**

WETTBEWERB

Musik von Eliane Müller

Das «grösste Schweizer Talent» über Erfolge, Leistungen und Träume. > **S8**

S//B/A

Ethische Grundsätze

Der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 80 der 1400 in der Schweiz tätigen unabhängigen Versicherungsvermittler. Lediglich 36 Broker verfügen über mehr als zehn Mitarbeitende. Für die Mitgliedschaft müssen sie strenge Qualitätsstandards wie Verhaltensvorschriften und ethischen Grundsätze erfüllen.



Für sauberen Finanzplatz

Neutrass-Residenz ist aktives Mitglied der Selbstregulierungs-Organisation PolyReg. Als Finanzintermediär setzen wir uns für einen sauberen Finanzplatz Schweiz ein. Jedes Jahr werden unsere Tätigkeiten durch die PolyReg detailliert geprüft.



Zertifizierte Weiterbildung

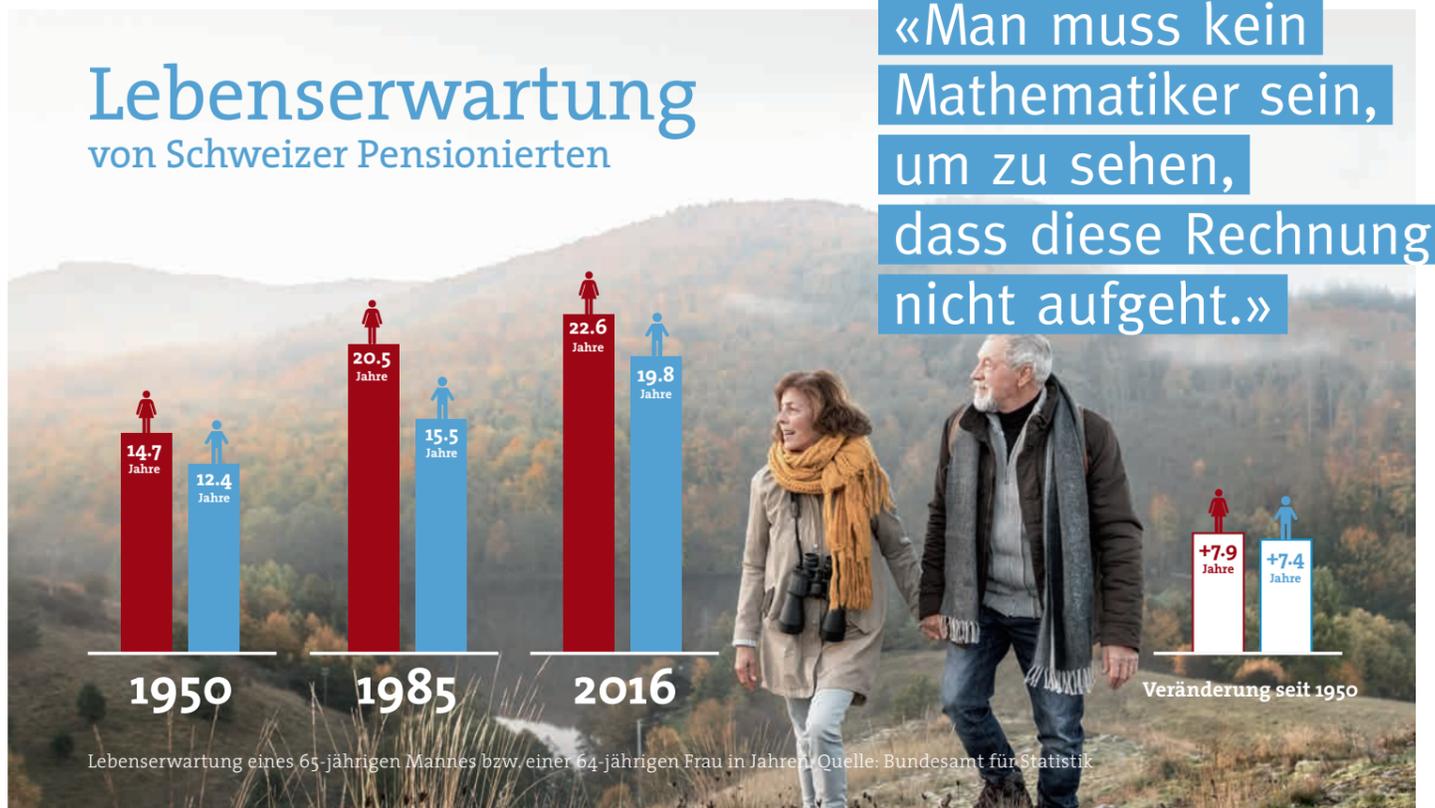
Die Kompetenz von Versicherungsberatern ist nur dann konstant hoch, wenn das Know-how laufend auf den neusten Stand gebracht wird. Deshalb sind bei Neutrass-Residenz als einer von ganz wenigen Brokern alle Weiterbildungslehrgänge mit CICERO zertifiziert.



Wir machen Profis

Neutrass-Residenz bildet seit 2014 als Lehrbetrieb eigene Nachwuchsteile aus. Zusätzlich geben wir immer wieder Lehrabgängern die Chance, bei uns ihre Berufskarriere zu starten und sich weiterzubilden. Unser Team ist im Besitz von 27 Fachausweisen oder Diplomen – ein Hinweis, dass wir der Weiterbildung grossen Stellenwert beimessen.

Lebenserwartung von Schweizer Pensionierten



MARKTTREND

Sorge vor Vorsorge? Sorge vor, Vorsorge!

In der Schweizer Altersvorsorge wird intensiv nach Lösungen gesucht. Wie sich Unternehmen und Private selbst helfen können.

Unser Vorsorgesystem produziert Defizite. Um diese zu verstehen, muss man etwas weiter zurückgehen. Während ein 65-jähriger Mann im Jahr 1950 im Schnitt nicht älter als 77 Jahre wurde, lebt 2016 ein Mann nach seiner Pension im Schnitt noch 20 Jahre und wird 85. Das bedeutet, dass die Renten aus der 1. und 2. Säule heute im Schnitt fünf bis acht Jahre länger bezahlt werden. Die Höhe der Renten sowie der BVG-Umwandlungssatz waren auf die damaligen Lebenserwartungen abgestimmt. Der sogenannte «dritte Beitragszahler» darf ebenso nicht vernachlässigt werden: Bei Einführung des BVG konnte das Geld risikolos zu vier Prozent Zins angelegt werden. Heute ist der Zins von risikolosen Anlagen bei null Prozent. Man muss kein Mathematiker sein, um zu sehen, dass diese Rechnung nicht aufgeht. Fazit: Es werden Renten ausbezahlt, welche die Pensionierten im Grunde nicht angespart haben.

Diese Last wird von der arbeitenden Bevölkerung getragen. Somit wird die individuelle Vorsorge immer wichtiger.

Doch es gibt auch einige Dinge, welche Unternehmen für sich und ihre Mitarbeiter tun können: Unternehmen können Wahlpläne einführen (siehe Box). Für Unternehmer, für Selbständigerwerbende und Kadermitarbeitende sind zudem oft die 1e-Vorsorgepläne attraktiv. Weiter braucht es Anreize für ältere Mitarbeiter, um länger arbeiten zu wollen. Die Schweizer arbeiten mehrheitlich im Dienstleistungssektor, weshalb einer Weiterarbeit aus körperlicher Sicht meist nichts im Wege steht.

Sorgen Sie sich nicht vor der Vorsorge! Befassen Sie sich als Arbeitnehmer wie auch als Arbeitgeber mit dem Thema. Gute Lösungen in der zweiten Säule können für Arbeitgeber ein wertvolles Instrument sein, um potenzielle Arbeitnehmer für sich zu gewinnen.

Wahlpläne

Laut BVG darf der Arbeitnehmer nicht mehr als 50% der Prämie übernehmen. (=Parität). Spart der Arbeitgeber mehr wie 50% (=Überparität), können für die Arbeitnehmer Wahlpläne eingeführt werden, damit die Parität wieder erreicht wird. Meist liegt die freiwillige Sparquote zwischen 1–3%. Je höher die Arbeitgeberbeiträge sind, desto höher wird die Sparquote für den Arbeitnehmer. Sofern wir Ihr Interesse geweckt haben, können Sie gerne Ihren Mandatsleiter kontaktieren.



Jürg Züst
Verwaltungsratspräsident,
Leiter Geschäftsstelle Luzern
Telefon 041 417 30 00
juerg.zuest@neutrass-residenz.ch

INTERVIEW

«Neutrass hilft bei den Versicherungen am richtigen Ort sparen»

Die Neutrass-Residenz AG wurde dieses Jahr 30 Jahre alt. Damit gehört sie zu den erfahrensten Brokern in der Schweiz. CEO Pascal Walthert blickt zurück und nach vorne.

> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

Herr Walthert, das Jahr 2018 geht bald zu Ende. Was war für Sie das Highlight?

Pascal Walthert ► Highlights gab es zahlreiche. Mit dem 30-Jahr-Firmenjubiläum im Frühling zählen wir bereits zu den ältesten Versicherungsbrokern auf dem Markt. Und es war wiederum sehr erfreulich zu sehen, wie unser Kundenwachstum anhält. Mit der Umstellung auf eine neue, noch sicherere EDV-Umgebung, mit der markanten Erweiterung der Büroräumlichkeiten in Rotkreuz sowie der kompletten Zentralisierung des Backoffice haben wir in weitere wichtige Schritte für eine erfolgreiche Zukunft investiert.

Die Neutrass-Residenz AG gilt bezüglich EDV zu den fortschrittlichsten Brokern. Haben Sie auch 2018 investiert?

► Finanziell haben wir noch in keinem Jahr so viel in die EDV investiert wie im laufenden Jahr. Nachdem wir das Informatik-Team im 2017 zusätzlich ergänzten, wurden sehr viele Ressourcen in weitere Digitalisierungsprozesse investiert. So können Kunden z.B. ab sofort ganz bequem auf ihr komplettes elektronisches Versicherungsdossier

zugreifen – und dies kostengünstig. Weiter wird das Jahresgespräch bei einzelnen KMU-Kunden bereits ab 2019 auf digitaler Grundlage durchgeführt.

«Neutrass hilft am richtigen Ort sparen. Bei den Versicherungen.» Das steht in den «Luzerner Neusten Nachrichten» 1993. Gilt das heute noch?

► Für zehn Krankenhäuser im Kanton Bern sparte Neutrass damals mit einer unabhängigen Offerte für eine Kollektiv-Krankentaggeld-Versicherung mehr als eine Viertelmillion Franken pro Jahr. Gerade für KMU und Institutionen, welche noch nie eine der Brokerdienstleistungen in Anspruch genommen haben, können auch heute noch nennenswerte Prämieneinsparungen erzielt werden. Ebenso wichtig ist jedoch, dass die Versicherungsdeckungen und Vorsorgeleistungen durch den Broker überprüft werden.

Wieso kann denn der Broker dem Kunden solche Vorteile bei Prämien und Deckung erarbeiten?

► Wir können nur dank unserer unabhängigen, neutralen Beratung erreichen, dass dem Kunden seine Policen so optimiert werden, damit der Prämienfranken zielführend eingesetzt ist. Wir sind keiner Versicherung verpflichtet, haben somit den Vorteil, dass wir keine Versicherungs- oder Vorsorgepolice verkaufen müssen. Unser Fokus liegt einzig und alleine darin, im besten Interesse des Kunden zu analysieren, zu beraten und zu betreuen.

Hat sich die Tätigkeit als Broker verändert seit Sie dabei sind?

► Vor 24 Jahren wurden knapp 20% der Firmen und Selbständigerwerbenden durch einen Broker betreut. Heute liegt der Wert bei rund 70%. Der Fokus liegt zwischenzeitlich nicht mehr alleine bei den Prämieneinsparungen. Heute ist die Brokertätigkeit viel komplexer. Die Kunden erwarten einwandfreie Deckungen und Leistungen sowie mehr Entlastung bei der Versicherungs- und Personalvorsorgeadministration. Zudem wünschen sie viele Zusatzdienstleistungen wie Absenzen- und Case-Management, Unterstützung bei Schadenfällen, Personalorientierungen, Vorsorge-, Finanz- und Pensionsplanungen.

Die Neutrass-Residenz AG gehört zu den grössten Versicherungsbrokern in der Zentralschweiz. Was tun Sie für den Teamzusammenhalt?

► Als ich 1995 bei der Neutrass-Residenz AG startete, waren wir sechs Mitarbeitende – also eine Familie. Aktuell sind wir mit knapp 50 Mitarbeitenden eine Grossfamilie. Mit dieser Grösse ist es wichtig, dass wir einander auch ohne Arbeitsdruck besser kennen lernen und eine entspannte Zeit miteinander geniessen können. Gerade auch im Jubiläumsjahr legten wir besonderen Wert auf unsere Mitarbeitenden und feierten mit ihnen an zwei Events unsere 30 Jahre. Am Firmenjubiläumsanlass haben wir Pilatus Aircraft in Stans besucht – einen unserer Referenzkunden.



Pascal Walthert

Pascal Walthert arbeitet seit knapp 24 Jahren für die Neutrass-Residenz AG. Schon 1997 wurde er als Geschäftsleitungsmitglied mit zusätzlicher Verantwortung betraut. Aufgewachsen im Seetal ist er seit seiner Lehre im Versicherungsbereich tätig. Die stetige Weiterbildung ist ihm ein sehr wichtiges Anliegen. Er ist Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis sowie eidg. dipl. Fachmann der Sachversicherung und Marketingplaner mit eidg. Fachausweis. Zudem verfügt er dank langjähriger Erfahrung als Verwaltungsratspräsident der Raiffeisenbank Oberseetal auch über ein gutes Wissen im Bankgeschäft. Mit der kürzlichen Weiterbildung zum Produkte- und Vertriebs-Compliance FA/IfFP hat er weiteres zukunftsorientiertes Know-how erworben.

Zur Überraschung aller Mitarbeitenden stiessen auch die Orientierungsläufer Simone und Matthias Niggli-Luder zur Gruppe. Am zweiten Jubiläumsanlass im August liessen wir die Mitarbeitenden und deren Partner erfahren, was im OL wirklich zählt. Dieser Anlass fand in Sursee, dem Gründungsort der damaligen Neutrass AG, statt.

Neutrass-Residenz AG weist ein natürliches Wachstum aus und gewinnt laufend neue Kunden dazu. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

► Die neuen Kunden kommen aus der ganzen Breite von Gewerbe, Handel, Dienstleistung, Industrie und öffentliche Institutionen zu uns. Das freut uns natürlich riesig. Vor allem sind wir stolz, dass wir neben den zahlreichen KMUs auch immer wieder grosse, bestbekannte Unternehmen als Kunden gewinnen können. Das Erfolgsgeheimnis? Wenn ich Kundenreaktionen höre, so denke ich, wir haben es in den 30 Jahren geschafft, einen wirklich guten Ruf zu erarbeiten. Dies auf der Basis eines aufgestellten, fachlich äusserst kompetenten Teams mit starker Servicementalität und Qualität.

Es gibt heute viele Versicherungsbroker. Welchen Mehrwert bietet die Neutrass-Residenz AG?

► Zentral ist die breite und tiefe fachliche Kompetenz. Die meisten Versicherungsbroker sind klein und jung im Geschäft. Mit unserer 30-jährigen Brokererfahrung und der Grösse gehören wir zu den erfahrensten Brokern. Die Kontinuität und Loyalität bei Mandatsleitern, Mitarbeitenden und Kader sowie der Ausbildungsstand ist enorm hoch. Weiter sind wir unter den grösseren Versicherungsbrokern einer von wenigen, welche inhabergeführt sind. Dazu zählt auch die Swissness: Wir sind immer noch ein echt schweizerisches Unternehmen und wollen den Schweizer Werten von Qualität, Zuverlässigkeit und Kompetenz nachleben.

Was wünschen Sie sich für das neue Jahr?

► Ich wünsche unseren Kunden, unseren Partnern und unseren Familien einfach alles Gute, gute Gesundheit und hoffe, dass Sie von Schicksalsschlägen verschont bleiben. Unsere Arbeit als Broker lässt uns leider auch immer wieder Schicksalsschläge bei unseren Kunden miterleben. Gerade in den vergangenen Monaten waren wir mehrmals betroffen. Deshalb nochmals: Allen unseren Kunden, unseren Partnern und unseren Familien einfach gute Gesundheit und alles Gute.

EDITORIAL

«Man kann nicht nicht kommunizieren», hat es Paul Watzlawick, Psychotherapeut, Kommunikationswissenschaftler sowie Professor an der Stanford University treffend formuliert. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass wir immer kommunizieren. Aber statt einfach passiv für etwas bekannt zu sein, wollen wir die Kommunikation aktiv in die Hand nehmen.

Daher freuen wir uns, dass Sie die neuste Ausgabe unseres JOURNAL in den Händen halten. Darin informieren wir Sie über unsere Schwerpunktthemen wie das 30-Jahr-Jubiläum, die Erfahrung unseres Kunden Pilatus Flugzeugwerke AG und innert welcher Frist es sinnvoll ist, ein Krankentaggeldanspruch anzumelden. Im Interview mit Kurt Sidler erfahren Sie, was einen unabhängigen Broker heute ausmacht und Eliane Müller gibt im Interview Einblick in ihr musikalisches Schaffen. Verpassen Sie den Wettbewerb auf der letzten Seite nicht! Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen des JOURNAL.

Jürg Züst

Verwaltungsratspräsident
Neutrass-Residenz AG

Pascal Walthert

CEO
Neutrass-Residenz AG

KUNDENERFAHRUNG

«Mit laufender Effizienzsteigerung bleiben wir Nummer 1 in unserer Marktnische»

Ein dynamisches Unternehmen wie Pilatus ist auch im Versicherungsbereich auf Partner mit hoher Fachkompetenz, Flexibilität, Hartnäckigkeit und fortschrittlichen Partnern im Digitalisierungsbereich angewiesen, wie Finanzchef Thomas Ochsenbein im Interview erläutert.

> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

Die 1939 gegründete Pilatus Flugzeugwerke AG ist die einzige Schweizer Firma, welche Flugzeuge entwickelt, baut und auf allen Kontinenten verkauft: vom legendären Pilatus Porter PC-6 über den PC-12, das meistverkaufte einmotorige Turbopropflugzeug dieser Klasse, bis hin zum PC-21, dem Trainingssystem der Zukunft. Die neueste Entwicklung ist der PC-24 – der weltweit erste Businessjet, der auf kurzen Naturpisten operieren kann.

Herr Ochsenbein, wie haben Sie die Entwicklung des Unternehmens seit dem Frankenschock vom 15. Januar 2015 erlebt?

Thomas Ochsenbein ► Auf uns hat dieses Ereignis keinen unmittelbaren Einfluss gehabt. Obwohl Pilatus 95 Prozent der Umsätze im Ausland realisiert, ist für uns der Euro nicht von Bedeutung. In der Aviation Industrie ist das Geschäft stark an den US-Dollar gekoppelt. Auch sind wir in der glücklichen Lage, dass wir Geschäfte für Trainingsflugzeuge in Schweizer Franken abwickeln können. Für Pilatus ist dadurch nichts Nachteiliges entstanden, ausser selbstverständlich für unsere europäischen Kunden. Für sie wurde unser Produkt dadurch teurer.

Sparen ist ein ständiger Prozess in einem Unternehmen. Konnten Sie auch bei den Versicherungsprämien in den letzten Jahren Einsparungen erzielen?

► Wie in jedem Unternehmen sind auch für Pilatus die Kosten und deren Optimierung eine stete Herausforderung. Entweder erwirtschaften wir mit gleich vielen Mitteln mehr Umsatz und Gewinn. Oder wir halten den Umsatz mit weniger Kostenaufwand und stärken so die Rentabilität. Ein weiterer laufender Prozess ist nicht nur das Sparen, sondern auch die Steigerung der Effizienz. So entwickeln wir auch das Unternehmen, bleiben konkurrenzfähig und die Nummer Eins in unserer Marktnische. Ja, um nochmals auf die Frage zurückzukommen, wir konnten in den letzten Jahren bei den Versicherungsprämien erhebliche Einsparungen realisieren. Verschiedene Faktoren haben für uns gesprochen. Dank unserer guten und zuverlässigen Produkte, die auf dem Markt bestens etabliert sind, konnten wir beim existierenden Versicherer unsere Position stärken und Druck aufbauen. Auch haben wir den Versicherungsmarkt mit dem Broker getestet und so weitere Optimierungen wahrgenommen. All diese Faktoren haben dazu beigetragen, dass wir unsere Prämie namhaft reduzieren konnten, beispielsweise bei der Betriebs- und Luftthaftpflichtversicherung. Zudem konnten wir im Personalbereich Versicherungen hinterfragen, neu beurteilen und schliesslich auch zu besseren Konditionen abschliessen.

Welchen Stellenwert haben die Versicherungsleistungen im weltweit tätigen Unternehmen?

► Versicherungen zählen nicht zu unserem Kerngeschäft. Wir sind hier auf einen starken Partner angewiesen, welcher unser Geschäft versteht und national wie auch international Versicherungsdeckungen prüft und empfiehlt. Wir kennen unsere Geschäftsrisiken und prüfen situativ welche Risiken mit welchem Schadenpotenzial entstehen könnten und definieren am Ende, welche Versicherung wir mit welchen Leistungen abschliessen wollen. Nichtsdestotrotz wollen wir angemessen versichert sein, um Grossrisiken mit guten Versicherungsleistungen finanziell zu kompensieren.

Wie erleben Sie die Betreuung durch den Broker in den Versicherungsangelegenheiten?

► Proaktiv und lösungsorientiert, strategische Themen werden vorausschauend angepackt. Sie wissen, was auf dem Versicherungsmarkt angeboten wird. Ihr Know-how bei den Versicherungen und das angelegene unternehmerische Wissen bringen sie gekonnt zusammen. Die Zusammenarbeit ist gut, wir können unsere Versicherungsthemen proaktiv steuern und führen. Ihre Betreuung ist am Hauptsitz Stans gut etabliert. Wo sinnvoll möchten wir auch weltweit die Zusammenarbeit mit einem umfassenden Reporting anstreben. Als Finanzchef ist für mich ein gutes Reporting essenziell, um zu erkennen, wo die Kosten anfallen und die einzelnen Positionen transparent sind. In die-

ser Hinsicht hat unser Broker die Rolle wahrgenommen und eine umfassende Berichterstattungsform entwickelt und ausgeführt.

Werden Sie durch die Zusammenarbeit entlastet?

► Ja, jedoch waren die ersten zwei Jahre für beide Parteien anspruchsvoll, aber es hat sich gelohnt. Unsere Erwartung im Versicherungswesen ist, dass wir in einem nicht zum Core-Business gehörenden Bereich proaktiv Informationen erhalten, damit auf dieser Grundlage entschieden werden kann. Ich bin der Auffassung, dass mit einer guten vorbereiteten Arbeit im Versicherungsteam adäquate Themen zeitnah auf den Tisch kommen und so von Anfang an die richtige Priorität eingeschlagen werden kann, was schliesslich zu einer Entlastung führt.

Wie nehmen Sie den Broker hinsichtlich der Fachkompetenz in weiteren Bereichen wie Digitalisierung wahr?

► Die Neutrass-Residenz AG ist im schweizerischen Versicherungsmarkt sehr kompetent und engagiert. Sie kennt die Versicherungsprodukte und ist mit den Inhalten tief vertraut. Sie versteht unser Business, was sehr wichtig ist. Das Docu-Share-Tool ist bei uns etabliert. Die Berichterstattung wurde mit einem Reporting-Tool aufgesetzt und ist operativ in Betrieb. Ich finde positiv und effizient, dass wir die Informationen auf einer gemeinsamen Plattform austauschen und teilen können. Es war auch eines unserer Anforderungen an den neuen Broker, ein solches unterstützendes Hilfsmittel einzurichten. Dort kann jeder auf die Reports, wichtige Dokumente und auf die Policen zugreifen.



«Versicherungen zählen nicht zu unserem Kerngeschäft. Wir sind hier auf einen starken Partner angewiesen.»

Thomas Ochsenbein, Vice President Business Support und CFO Pilatus Flugzeugwerke AG

Porträt

Die Pilatus Flugzeugwerke AG mit Hauptsitz in Stans ist nach ISO 14001 zertifiziert und zeigt ein hohes Umweltbewusstsein. Drei selbstständige Tochtergesellschaften in Broomfield (Colorado, USA), Adelaide (Australien) und East Sale (Australien) gehören zur Pilatus Gruppe. Mit über 2000 Mitarbeitenden am Hauptsitz ist Pilatus einer der grössten Arbeitgeber in der Zentralschweiz. Pilatus bildet rund 130 Lernende in 13 verschiedenen Lehrberufen aus – die Förderung von jungen Berufsleuten hat bei Pilatus einen hohen Stellenwert.



Jubiläumsausflug 30 Jahre Neutrass-Residenz AG: Die Belegschaft zu Gast bei den Pilatus Flugzeugwerke AG.

INTERVIEW

«Nicht alle sind gleich seriös»

Mit Kurt Sidler gehört ein erfahrener Banker zum Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG. Im Interview erläutert er Vorteile eines Schweizer Brokers.

INTERVIEW MARKUS BAUMGARTNER

Sie waren als Präsident des Raiffeisen-Regionalverbandes Luzern, Ob- und Nidwalden und als Sprecher der 21 Raiffeisen-Verbände in den letzten Monaten gefordert. Was war der Grund?

► Die Regionalverbände mit den Genossenschaftsbanken müssen als Eigentümer von Raiffeisen Schweiz ernst genommen werden. So plädieren wir für eine bessere Vertretung im Verwaltungsrat, damit die Zentrale stärker in unserem Sinne geführt wird. Ein wichtiger Grund dafür war die gemeinsame Kritik an den vielen Beteiligungen, die in der Ära Vincenz von Raiffeisen hinzugekauft wurden. In den Regionen ist man zwar nachhaltig enttäuscht und verärgert über die Affäre rund um den ehemaligen CEO Pierin Vincenz. Die Krise bietet nun aber die Chance, die falsche Entwicklung der Vergangenheit zu stoppen. Wir sind keine Grossbank, welche den Gewinn maximieren muss. Wir sind in erster Linie für unsere Kunden und Mitglieder da.

Sie sind auch Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG. Was bewegt Sie dazu?

► Pascal Walthert hat mich vor einiger Zeit angefragt, im Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG auch als Experte in der Personalentwicklung mit zu wirken. Ein anderes Umfeld in der Finanzbranche bietet mir die Chance, viele Vergleiche mit der Bankenwelt kritisch zu hinterfragen und zu beurteilen. Zudem war für mich klar, dass in der Person von Pascal Walthert ein CEO der Neutrass-Residenz AG vorsteht, der seine Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt stellt, so wie das bei Raiffeisen der Fall ist.

Welchen Eindruck haben Sie über die Versicherungsbroker?

► Das Versicherungsbrokersgeschäft ist in den letzten Jahren sehr stark gewachsen. Aus meiner Sicht gibt es verschiedene Player im Markt. Nicht alle sind da gleich professionell. Bei der Neutrass-Residenz AG steht die umfassende und kompetente Geschäftsführung und die Kundennähe im Mittelpunkt. Ich war positiv überrascht über die professionelle Arbeit und das kundenorientierte Denken und Handeln. Dafür stehen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein, im Besonderen die beiden Schlüsselpersonen Pascal Walthert und Jürg Züst.

Broker gibt es in der Schweiz noch nicht so lange. Wie ist Ihre Geschichte?

► Es gibt ein paar wenige, die schon länger bestehen. Sie kümmern sich in der Regel um Grossfirmen, das internationale Geschäft oder spezielle Kundensegmente. Erst in den 1980er-Jahren lösten sich unternehmerische Versicherungspersönlichkeiten von den Gesellschaften. Auf eigenständige Basis begannen Sie als Broker das Versicherungsgeschäft auf neutraler Basis zu betreiben, kleinere und mittelgrosse Unternehmen zu analysieren und risikobasiert bei den Versicherungen zu platzieren. Durch die



«Es geht uns hier um eine Optimierung, von der die Kunden direkt profitieren können.»

Kurt Sidler, Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG

Deregulierung kam eine Vielzahl neuer Produkte mit Deckungsbausteinen und unterschiedlichen Preisen, Rabatten, Konditionen auf den Markt. Das beschleunigte die Bedeutung des gesellschafts-unabhängigen, neutralen Brokers enorm.

Wo liegen die Unterschiede zwischen einem von einer ausländischen Gesellschaft gekauften Broker und der Neutrass-Residenz AG?

► Sie sprechen einen wichtigen Punkt an. Die Neutrass-Residenz AG ist eine unabhängige, vom Inhaber geführte Schweizer Firma. Sie verfügt über genügend Know-how in den Bereichen Versicherung, Vorsorge und Finanzen, um die Interessen der Kunden zu erfassen und sinnvolle Lösungen anzubieten. Diese drei Punkte sind für mich entscheidend: Erstens bedeutet inhabergeführt, dass die Inhaber aktiv mitarbeiten. Zweitens die Unabhängigkeit: Das Unternehmen entwickelt

sich durch natürliches Wachstum und langfristiges Denken. Es gibt keinen Verkaufsdruck durch einen Investor, der eine genügend hohe Rendite sehen will. Drittens die Swissness: Neutrass-Residenz AG hat keine ausländische Investoren. So können Werte, Kultur und Service nach Schweizer Gepflogenheit umgesetzt werden.

Die Neutrass-Residenz AG hat das Backoffice zentralisiert. Wieso war das nötig?

► Das war eine strategische Entscheidung des Verwaltungsrates. Es geht uns hier um eine Optimierung, von der die Kunden direkt profitieren können. Dank dem Zusammenführen aller Mitarbeitenden im Backoffice ist eine konsequente Stellvertretung gewährleistet und das führt in der fachlichen Breite auch zu mehr Dienstleistungsqualität.

Wieso wird Neutrass-Residenz AG als mittelständischer Broker ausgewählt?

► Neutrass-Residenz AG hat die richtige Grösse, um individuell und persönlich zu beraten und gleichzeitig konkurrenzfähige Angebote zu unterbreiten. Bei der Neutrass-Residenz AG sind alle Willkommen – vom Einzelkunden über das KMU bis zu grösseren Betrieben. Alle erhalten einen persönlichen und massgeschneiderten Service. Ich nehme das Arbeiterteam auch heute als grosse Familie wahr.

Sie sind auch Experte PHZ Schwyz Bachelor für Primarlehrer. Wenn man an die Finanzkrisen denkt: Sollte der Umgang mit Geld in der Schule nicht konkreter unterrichtet werden?

► Die Ergebnisse der jüngsten Pisa-Befragung zum Thema Finanzwissen sind wenig berauschend: Obwohl zwei von drei befragten Schülerinnen oder Schülern schon im Alter von 15 Jahren regelmässig etwas Geld verdienen und mehr als die Hälfte ein Bankkonto besitzen, verfügt nur ein Drittel über die Kompetenzen, die für das Verwalten eines eigenen Bankkontos oder für Transaktionen von ähnlicher Komplexität notwendig sind. Finanzwissen ist noch kein zwingender Bestandteil der Schulbildung in der Schweiz. Erst mit der schrittweisen Einführung des Lehrplanes 21 beginnt sich das zu ändern.



NEUTRA-MEDICA

Extra-Lösungen für medizinische Berufe

Betriebe und Angestellte in medizinischen und paramedizinischen Berufen können vom Kollektiv-Rabatt und bestem Service profitieren.

Für Neutra-Medica wird 2019 ein erfreuliches Jahr: Der Verein darf auf das 20-jährige Bestehen anstossen. Seit der Gründung hat sich der Versicherungsmarkt in der Schweiz stark geändert. Viele bekannte und traditionelle Versicherungsgesellschaften sind verschwunden und die neuen Risiken haben in unserem Berufsleben Einzug gehalten.

Um seinen Vereinsmitgliedern den bestmöglichen Service bieten zu können, ist auch der Verein stetig in Bewegung. Dies bedeutet unter anderem ein weiterer Ausbau des Berater-Netzwerkes mit erfahrenen Spezialisten. Denn trotz der Digitalisierung bleiben Versicherungs- und Vorsorgethemen Vertrauenssache. Um dieses zu erreichen, wollen wir nahe bei unseren Vereinsmitgliedern sein. Mit der Eröffnung der Geschäftsstelle Nordwestschweiz in Muttens BL und dem Geschäftsstellenleiter Urs Bachmann können wir den Ballungsraum Basel mit seiner hohen Dichte an Medizinerinnen und Paramedizinerinnen perfekt abdecken. In der Zentralschweiz und im Mittelland verstärkt seit Oktober 2018 Armin Rüssli unser Team.

Ziel bleibt der Marktführer

Um dieses ambitionierte Ziel immer wieder aufs Neue erreichen zu können, müssen wir unsere Produkte auch auf diesen Standard heben. Wir sind stolz darauf, im Bereich der Berufshaftpflichtversicherung mit dem neuen Tarif 2019 ein Top-Produkt zu einem sensationellen Preis anbieten zu können. Wichtig ist uns dabei, kein Lockvogelangebot den potenziellen Kunden unterbreiten zu müssen. Unser Angebot ist umfassend und beinhaltet alle notwendigen Deckungen. Insbesondere elementare Zusatzdeckungen für Paramediziner wie z.B. der Verzicht auf die Einrede der Grobfahrlässigkeit oder die reinen Vermögensschäden sind fix im Produkt verankert.

Alles aus einer Hand

Egal ob Sie Ihr neues Fahrzeug versichern möchten, eine Konkurrenzofferte zu Ihrer aktuellen Gebäudeversicherung benötigen oder eine Vorsorge-Lösung brauchen: Die Produktpalette von Neutra-Medica bietet Ihnen die besten Produkte zum richtigen Preis.

Weitere Informationen finden Sie unter www.neutra-medica.ch

GRATULATION

Glückwünsche zum Prüfungserfolg

Mehrere Mitarbeitende absolvierten erfolgreich ihre Prüfungen und Weiterbildungen.

Weiterbildung ist für alle Menschen wichtig, die sich beruflich und in ihrer Persönlichkeit weiterentwickeln möchten. Jede Weiterbildung wird von Neutrass-Residenz AG finanziell und zeitlich gefördert, weil grossen Wert auf laufende Weiterentwicklung gelegt wird. So bleiben alle am Puls und können den veränderten Bedürfnissen der Kunden gerecht werden. Wir sind stolz, dass Ursina Stadelmann die Ausbildung zur zertifizierten Sachbearbeiterin Sozialversicherungen edupool erfolgreich bestanden hat. Sie nimmt nun ohne Unterbruch den eidg. Fachausweis als Sozialversicherungsfrau in Angriff.

Künstliche Intelligenz im Vorsorgebereich

Als führender Broker im Bereich der Digitalisierung legen wir grossen Wert darauf, dass nicht nur unsere Teammitglieder im Versicherungs-, sondern auch jene im Informatikbereich sich weiterentwickeln. Josua Zurbrügg hat den Bachelor of Science in Wirtschaftsinformatik erfolgreich bestanden. Als Thema für seine Arbeit wählte er mutig die künstliche Intelligenz im Vorsorgebereich und baute einen digitalen Assistenten zur privaten Vorsorgeberatung. Für diesen Mut wurde er mit einer sehr guten Note belohnt.

Verstärkung der Compliance

In den Bereichen Geldwäschereigesetz (GWG) sowie Produkte und Vertriebs-Compliance ist ein grosser Wandel im Gange. Neutrass-Residenz AG will für die kommenden Veränderungen optimal vorbereitet sein. Deshalb haben mit Silvia Lang als GWG-Compliance FA/IfFP und Pascal Walthert als Produkte- und Vertriebs-Compliance FA/IfFP gleich zwei Kadermitarbeitende diese komplexen Ausbildungen mit grossem Erfolg abgeschlossen. Herzliche Gratulation euch allen!

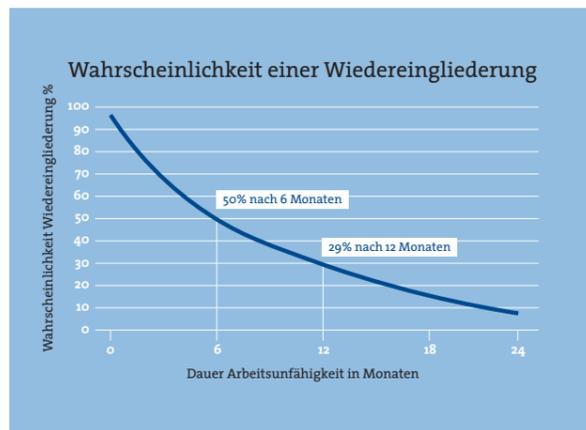


Die erfolgreichen Prüflinge (von links): Silvia Lang, Pascal Walthert, Ursina Stadelmann, Josua Zurbrügg

KRANKENTAGGELD

«Es gibt kein zu früh, nur ein zu spät»

Unternehmen wollen gesunde Mitarbeiter, welche im Krankheitsfall durch eine schnelle, professionelle und zielgerichtete Betreuung ihre Arbeit zeitnah wieder aufnehmen können.



Deshalb stehe ich klar zum Grundsatz: Es gibt kein zu früh, nur ein zu spät – beim Melden einer Krankheits-Absenz. Konkret bedeutet dies, dass der Arbeitgeber seine Arbeitnehmer bei Absenzen besser früh als spät beim Taggeld-Versicherer anmeldet. Lieber einmal einen Bagatell-Fall früh melden als einen Langzeitfall zu spät. Denn wer weiss schon im Voraus, ob ein vermeintlicher Bagatell-Fall doch nicht ein Langzeit-Fall wird. Die Entscheidung, wie schnell der angemeldete Fall abgewickelt wird, kann der Arbeitgeber dem Versicherer überlassen.

Krankheitsabsenzen, welche bereits im Frühstadium Indizien für einen Langzeitfall in sich bergen, sollten ebenfalls schnell gemeldet werden. In jedem Fall innerhalb von spätestens 30 Tagen. Wie Erhebungen zeigen, liegt die Wahrscheinlichkeit einer Wiedereingliederung nach sechs Monaten noch bei knapp 50%, nach zwölf Monaten sogar nur noch bei 29% (siehe Grafik). Die Taggeldversicherer haben hohe Kompetenzen in Bezug auf Case- und Care-Management. Mit einer frühen Anmeldung kann der Arbeitgeber von diesen Experten profitieren, damit der Arbeitnehmer möglichst zeitnah wieder in den Arbeitsalltag integriert werden kann. Je nach Branche, Firmengrösse und weiteren Merkmalen können eine grosse Anzahl von Massnahmen eingesetzt werden, damit die Absenzen-Quote eines Unternehmens tief wird bzw. tief bleibt. Fragen Sie uns. Wir wissen, mit welchen Prozessen dies erreicht wird, denn ein gesundes Unternehmen mit gesunden Mitarbeitern ist am Markt erfolgreich und begehrt.

**Jürg Züst**

Verwaltungsratspräsident,
Leiter Geschäftsstelle Luzern
Telefon 041 417 30 00
juerg.zuest@neutrass-residenz.ch

INTEGRATION

«Neutrass-Residenz war der einzig richtige Weg»

Geschäftsinhaber Candid Wild integriert das Schweizer Geschäft seiner RMI AG in die Neutrass-Residenz AG.

Kurz nach Redaktionsschluss vor einem Jahr ist die Neutrass-Residenz AG mit der RMI Risk Management & Insurance Brokers AG von Ennetbürgen eine strategische Partnerschaft eingegangen. Das gesamte Schweizer Brokergeschäft der RMI wurde in der Neutrass-Residenz AG integriert. Die RMI hat im Gegenzug ihr internationales Netzwerk und Know-how in die Partnerschaft eingebracht und wird dieses weiter ausbauen. Die RMI pflegt seit Jahren ein Netzwerk zu internationalen Versicherungen, Rückversicherungen und Brokern und kann dadurch internationale Anliegen, wie auch komplexe Projektrisiken weltweit begleiten und betreuen. Der Geschäftsführer Candid Wild spricht neben Deutsch, Englisch und Französisch, u.a. auch fließend Russisch. Als lizenziertes Eishockeyspieler seit über 35 Jahren – u.a. Mitglied des Eishockeyvereins ZSKA Moskau – ist er sich gewohnt, sich durchzusetzen. Heute sagt Candid Wild: «Obwohl ich die Neutrass-Residenz AG zuvor kaum kannte und eine strategische Partnerschaft mit anderen Brokern aufgrund der persönlichen Bekanntschaft naheliegender gewesen wäre – war dieses Zusammengehen

rückblickend der einzig richtige Weg. Die Kunden sind so weiterhin bestens betreut. Pascal Walthert als CEO und Inhaber habe dieselbe Denkweise und übe den Beruf mit der nötigen Leidenschaft und als Sportler mit klar fokussierten Zielen aus.» Die Neutrass-Residenz AG und die RMI AG sind überzeugt, dass die strategische Partnerschaft die jeweiligen Stärken ideal zur Geltung bringen und unsere Kunden von dieser Partnerschaft profitieren.



Candid Wild übertrug sein Schweizer Geschäft an die Neutrass-Residenz AG von CEO Pascal Walthert.

FINANZ- / PENSIONSPLANUNG

Einladung zum kostenlosen Seminar Finanz- und Pensionsplanung

Der Abschied aus dem Berufsleben ist ein Meilenstein. Gute Vorbereitung verhilft zu einem genussreichen Ruhestand.

Einer der wichtigsten Geld-Entscheide im Leben überhaupt steht schon einige Jahre vor der Pension an: Die Rente aus der Pensionskasse beziehen oder den Anspruch auszahlen lassen? Ebenfalls sind folgende Punkte zu klären:

- Mit welchen Einnahmen kann ich rechnen?
- Wie wird sich mein Vermögen entwickeln? Kann ich es optimieren?
- Wie hoch sind die Steuern? Wie kann ich diese optimieren?
- Welche Massnahmen müssen wann eingeleitet werden?
- Wer erbt wie viel? Gibt es Änderungsmöglichkeiten?

Diese und noch viele weitere Fragen beantworten wir Ihnen während unseren unabhängigen und unverbindlichen Seminaren.

Wir empfehlen Ihnen, sich frühzeitig mit diesen wichtigen Fragen und Themen auseinanderzusetzen. Schliesslich geht es um viel Geld, welches Sie sich hart erarbeitet haben.



Kundeninformation

18.30 – 20.00 Uhr mit anschliessendem Apéro

Schöngrund 26, Rotkreuz

21. Februar | 23. Mai 2019

Nähe Hauptbahnhof, Zürich – genaue Örtlichkeit wird noch bekannt gegeben

4. April 2019

Hungerbühlstrasse 22, Frauenfeld

9. Mai 2019

Die Daten für das 2. Halbjahr sind ab mitte Mai 2019 auf unserer Homepage aufgeschaltet.

Bitte melden Sie sich auf unserer Webseite an unter www.neutrass-residenz.ch/seminare/

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Passt Ihnen keiner dieser Termine? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



CYBER

Einladung zum Seminar Cyberattacken – die neue Bedrohung des 21. Jahrhunderts

Dass Cyberkriminalität nicht nur Grossunternehmen sondern auch KMU's betrifft, ist leider eine Tatsache.

Der Erpressungstrojaner Wanna Cry legte viele Unternehmen, auch Schweizer Firmen, innert kürzester Zeit lahm. Dies ein Beispiel einer Bedrohung, mit welcher Unternehmen heute leben müssen. Doch können wir uns davor schützen? Die Gefahr kommt meist nicht nur von aussen, sondern vielfach auch durch eine falsche Nutzung der Programme durch die eigenen Mitarbeiter.

Grossunternehmen wie auch KMU werden über ihre Informatikprogramme bedroht und zu Lösegeldherausgabe aufgefordert. Wie handelt man im Ernstfall richtig? Wie sichern Sie Ihre Kundendaten korrekt? Wie sehen die Lösungen bei den Versicherungsgesellschaften aus? Welche Versicherungsdeckungen gibt es auf dem Markt? Dies und noch vieles mehr erfahren Sie in unserem Cyber Seminar.

Kundeninformation

13.30 – 17.00 Uhr mit anschliessendem Apéro

Rotkreuz – genaue Örtlichkeit wird noch bekannt gegeben

10. April 2019

Referenten: Zwei externe Topspezialisten referieren zusammen mit Team-Mitgliedern der Neutrass-Residenz AG zum Thema Cyber

Da die Teilnehmerzahl beschränkt ist, sollten Sie sich frühzeitig anmelden. Die Kosten für den Workshop betragen CHF 190. Für Neutrass-Residenz AG Kunden wird ein Rabatt von 50 Prozent gewährt. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung unter:

www.neutrass-residenz.ch/seminare/



ARBEITSRECHT

Einladung zum Workshop Arbeitszeugnis

Wahr, klar und fair lautet der Anspruch an Arbeitszeugnisse. Was so einfach tönt, ist gar nicht so leicht.

Arbeitgeber sind im betrieblichen Alltag immer wieder mit Fragen rund um Arbeitszeugnisse konfrontiert. Wie oft besteht Anspruch auf ein Arbeitszeugnis? Darf oder muss eine lange Krankheitsabwesenheit im Zeugnis erwähnt werden? Wer muss das Arbeitszeugnis unterzeichnen?

Anhand dieser und weiterer Fragen aus der Praxis haben wir einen kompakten Auffrischkurs zusammengestellt, in welchem die wichtigsten rechtlichen Vorgaben erläutert und anhand von Beispielen und Gerichtsurteilen veranschaulicht werden.



Kundeninformation

13.30 – 17.30 Uhr

Schöngrund 26, Rotkreuz

19. März | 4. April 2019

Kursinhalt

- Arbeitszeugnis (inkl. Formulierungen in schwierigen Situationen)
- Arbeitsbestätigung
- Mitarbeiterbeurteilungen
- Referenzauskünfte
- Rechtsprechung

Mindestteilnehmerzahl: 10 Personen

Kosten regulär: CHF 390 inkl. Kursunterlagen und Mineralwasser

Rabatt: CHF 100 für Neutrass-Residenz oder Skapas-Kunden

Nettopreis CHF 290

Ab der dritten Anmeldung pro Firma gilt ein zusätzlicher Rabatt von 15% (auf den regulären Preis von CHF 390). Anmeldung unter:

www.neutrass-residenz.ch/seminare/



CURAVIVA

Prämien sparen für Mitglieder

Massgeschneiderte Lösungen für CURAVIVA-Mitglieder: Heime und soziale Institutionen.

Die Versicherungsprodukte vom CURAVIVA-Versicherungsdienst bieten den angeschlossenen Institutionen einen sehr umfangreichen Risikoschutz zu einem hervorragenden Preis. Mit den neuesten Produkteanpassungen machen wir unsere bewährten Angebote im Sach- und Haftpflichtbereich noch attraktiver!

Erweiterte Deckung bei Betriebshaftpflicht

Die Garantiesumme konnte im neuen Rahmenvertrag von zehn weiter auf 20 Millionen CHF ausgebaut werden und wird somit verdoppelt. Dies mit einer Zweifachgarantie – die Garantiesumme steht also jeder mitversicherten Institution zweimal pro Jahr zur Verfügung. Neu sind zudem Tagesbeschäftigte oder Tagesaufenthalter automatisch mitversichert. Ferner konnte die durchschnittliche Prämie pro Heim zwischen 10–30% gesenkt werden.

Highlights unseres neuen Haftpflicht-Produktes:

- > CHF 20 Mio. Versicherungssumme
- > Vermögensschäden aus medizinischer Tätigkeit
- > Rechtsschutz im Strafverfahren bis CHF 5 Mio.
- > Erhöhte Deckung für Schäden durch urteilsunfähige Personen
- > Tagesbeschäftigte/-aufenthalter mitversichert
- > Krisenkommunikation versichert
- > Einschluss Berufshaftpflicht der angestellten Ärzte möglich

Highlights unseres neuen Sach-Allrisk-Produktes:

Anpassung der Sachversicherungsverträge an die neue FINMA-Normen: Die schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA hat für die Sachversicherungsverträge neue Richtlinien beschlossen. Mit dem neuen Sachversicherungs-Produkt werden diese Auflagen vollumfänglich erfüllt. Weiterhin bieten wir hier eine extrem umfangreiche Allrisk-Versicherung an, die bei Bedarf mit Deckungserweiterungen z.B. für Nebenbetriebe ergänzt werden kann.

Vergünstigte Rahmenverträge für Mitarbeitende:

Für die Mitarbeitenden Ihrer Institution stehen weiterhin unsere attraktiven Kollektiv-Rahmenverträge in folgenden Bereichen offen:

- > Krankenkasse
- > Motorfahrzeug-Versicherung
- > Privathaftpflicht- und Hausratversicherung
- > Gebäudeversicherungen
- > Rechtsschutz-Versicherung

CURAVIVA.CH

VERBAND HEIME UND INSTITUTIONEN SCHWEIZ
ASSOCIATION DES HOMES ET INSTITUTIONS SOCIALES SUISSES
ASSOCIAZIONE DEGLI ISTITUTI SOCIALI E DI CURA SVIZZERI
ASSOCIAZIUN DALS INSTITUTS SOCIALS E DA TGIRA SVIZZERS

CYBER-CRIME

Neue Risiken absichern – aber richtig!

Das World Wide Web bietet Firmen heute viele Chancen. Leider werden die potenziellen Gefahren und die möglichen Auswirkungen von Cyber-Attacken noch immer massiv unterschätzt.

Die Meldungen von Cyberattacken: Datendiebstahl, Erpressungen, Geldüberweisungen aufgrund gefälschter Chef-Mails häufen sich. Cyber-Crime ist nun nicht mehr nur ein Thema bei Grosskonzernen. Nein, auch die öffentliche Hand oder der kleine Handwerksbetrieb steht im Fokus von Cyber-Kriminellen.

Was ist Cyber-Crime?

Die Digitalisierung vereinfacht die Arbeitsprozesse massiv, sie macht Unternehmen aber vollkommen abhängig von der Verfügbarkeit der Daten oder des Internets. Kriminelle Organisationen versuchen weltweit, aus dieser Abhängigkeit mittels unterschiedlichsten Methoden entsprechenden finanziellen Profit zu ziehen: DDOS-Attacken (Distributed Denial of Service), welche die Computer-Systeme angreifen, um ihre Verfügbarkeit zu stören. Oder die Verschlüsselung der Daten: Die Ransomware infiziert und sperrt danach den Computer. Der Angreifer entspernt ihn nur gegen eine Zahlung. Vermögensschäden entstehen aufgrund von gefälschten E-Mails, sogenannten «Fake President Frauds» um einige Beispiele zu nennen.

Was bringt die Cyber-Versicherung?

Die Cyber-Versicherung ist als Bestandteil des gesamten Risk Managements einer Firma zu verstehen. Gemäss dem Allianz Risk Barometer 2018 sehen Firmen die Cybervorfälle als Nummer zwei der Unternehmensrisiken. Eine Cyber-Versicherung besteht aus verschiedenen Komponenten. Zum einen werden die Eigenschäden versichert, wenn infolge einer Attacke

IT-Spezialisten aufgeboden werden müssen, um das Einfallstor ins System festzustellen und das System von allfälliger Malware zu reinigen. Auf der anderen Seite können entwendete Daten zu Haftpflichtforderungen führen, insbesondere im Hinblick auf die europäische Datenschutzgrundverordnung. Kosten für PR-Berater und allfällige Betriebsunterbruchschäden sind bei vielen Anbietern ebenfalls mitversichert.

Was gilt es zu beachten?

Fast alle grossen Versicherer haben nun ein eigenes Cyber-Produkt lanciert. Ein Vergleich der Deckungen und Leistungen ist zurzeit extrem schwierig, da sich noch kein Standard wie bei anderen Versicherungsprodukten etabliert hat. Nicht alle Produkte sind für jeden Kunden geeignet oder decken alle digitalen Risiken ab. Es gibt preiswerte Angebote für Kleinunternehmen bis komplexe Produkte für international tätige Firmen. Tücken bilden unter anderem die Höhe und die Art des Selbstbehaltes, der Umfang der versicherten Risiken, die stark unterschiedlichen Ausschlüsse und das Krisenmanagement bei Cyber-Vorkommnissen. Entscheidend bei der Auswahl eines Versicherers sind insbesondere die Bedürfnisse des Kunden. Ihr Neutrass-Residenz-Berater steht Ihnen hier gerne zur Verfügung.



Pascal Huber
Verkaufsleiter Verbands-/Affinity-Business
Telefon 041 799 80 51
E-Mail pascal.huber@neutrass-residenz.ch

CICERO

«Wir setzen auf zertifizierte Beratungskompetenz»

Mit «Cicero» hat die Assekuranz 2015 ein Branchenregister komplettiert: Die FINMA erfasst die Basisqualifikation, Cicero zusätzlich die Aus- und Weiterbildung. Cicero ist das Bekenntnis der Assekuranz zum Konsumentenschutz und zur Qualität.

Als Broker weist sich die Neutrass-Residenz AG mit Cicero bei ihren Kunden als Profi mit zertifizierter Beratungskompetenz aus. Das Branchenregister Cicero ist von Fachleuten der Assekuranz zusammen mit ungebundenen Brokern und dem gebundenen Aussendienst entwickelt worden. Unter Cicero können Ausbildungsstätten eine Vielzahl von Weiterbildungsangeboten einfach zur Akkreditierung in Prüfung geben. Dies sind nebst Präsenzunterricht auch autodidaktische Lernleistungen.

Das eigene Bildungsangebot der Neutrass-Residenz AG ist als einer der wenigen Schweizer Broker von Cicero akkreditiert: Als Broker der ersten Stunde stehen wir mit einem klaren Bekenntnis zu Cicero. Unser Unternehmen setzt mit den 50 Mitarbeitenden gezielt auf die Strategie des lebenslangen Lernens: Unsere Mitarbeitenden halten 27 eidgenössische Abschlüsse und bilden sich stetig weiter. Ein Grossteil ist Cicero-Member.

Cicero führt langfristig zu einem «Return of Investment». Hier planen wir langfristig: Die Aktionäre der Neutrass-Residenz AG sind ebenfalls aktive Mitarbeitende. Sie investieren mit Cicero also in den eigenen Erfolg – das motiviert sehr. Die finanziellen Aufwände für Cicero sind, eher

bescheiden, wenn man sie mit einer modernen Infrastruktur vergleicht. Cicero-Weiterbildung ist ein Verkaufsargument für Broker, denn unser Markt wird anspruchsvoller. Darauf müssen wir professionell reagieren können.

Neutrass-Residenz AG ist Mitglied der SIBA, der PolyReg und zusätzlich als einer von wenigen Versicherungsbrokern auch bei der FINMA als Vertriebssträger registriert. Die Bestrebung der gesetzlichen Verankerung betrachte ich als sinnvoll. Für den Konsumentenschutz sollte dies mit einer verstärkten Kontrolle einhergehen.

Die Neutrass-Residenz AG ist breit aufgestellt und betreut ihren segmentierten Markt gezielt. So schulen wir auch. Einzelne Lerneinheiten sind spezifisch für gewisse Mandatsleitende, sie stehen aber allen offen. Wichtig sind uns auch die weichen Faktoren: Empathie ist unabdingbar für eine gute Kundenbeziehung, setzt aber hohe Kompetenz voraus. Deshalb setzt die Neutrass-Residenz AG auf Cicero.



Fabian Frappa
Verkaufsleiter Broker-Business
Telefon 041 799 80 46
E-Mail fabian.frappa@neutrass-residenz.ch



INTERVIEW

«Als Musikerin braucht man viel Raum und Zeit für Kreativität»

Eliane Müller ist eine Singer-/Songwriterin und Pianistin aus Hochdorf. Sie gewann 2012 die dritte Castingshow «Die grössten Schweizer Talente» (DGST). Im Interview erzählt sie vom Aufwand für den Erfolg und ihren Träumen.



Sie erlangten durch das Format der Castingshow Berühmtheit. Worin sehen Sie die Vor- und Nachteile der Castingshows?

► Man darf grundsätzlich nicht vergessen, dass Castingshows Unterhaltungssendungen sind, also nicht zwingend Talente fördern, sondern vielmehr das Publikum bei Laune halten. Das muss man sich schon bewusst sein. Eigentlich ist es fast wie eine Karriere in verkehrter Reihenfolge: Man wird berühmt und muss danach unter Beweis stellen, dass der Titel oder die Platzierung verdient ist. Das war auch bei mir so. Erst nach dem Gewinn der Show DGST begann ich Eliane als Künstlerin zu definieren. Die harte Arbeit folgte in den Monaten danach und es hing auch von viel Glück ab, dass ich tolle Leute an meiner Seite hatte.

Sie sind eine der wenigen Frauen, die es in der Schweiz mit der Musik nach ganz oben geschafft haben. Salopp gefragt: ist die Schweizer Musikbranche frauenfeindlich?

► Nein, wenn wir von der Popszene sprechen, dann ist sie das überhaupt nicht. Aber wie gesagt, der Musikmarkt verlangt schon nach viel Ausdauer und Wille, da muss man sich vielleicht manchmal etwas mehr behaupten als ein Mann an derselben Stelle. Ich denke, es ist einfach eine Tatsache, dass wir Frauen in der Schweizer Musikszene in der Unterzahl sind. Ob das ein Nachteil ist? Ich weiss es nicht. Ich muss ganz ehrlich sagen, ich geniesse die Bühnenstunden mit meinen sechs Musikern extrem.

eine völlig andere Laufbahn eingeschlagen. Ich hatte Respekt davor, die Freude an der Musik zu verlieren, wenn ich mich darauf fokussiere. Das Studium in Kommunikation und Management im Gesundheitswesen war extrem spannend und ich sehe, dass ich mich der Musik einfach gelassener hingeben kann, wenn ich gleichzeitig in einem anderen Bereich gefordert bin.

2017 kam Ihr letztes Album «Slow Motion» auf den Markt. Was sind die nächsten Ziele, die Sie sich gesetzt haben?

► Ich schreibe neue Songs für ein fünftes Album. Dieses wird vermutlich im Verlaufe von 2019 erscheinen. Momentan sind wir auch mit den Vorbereitungen für eine winterliche Konzertreihe zu «Slow Motion» beschäftigt. Darauf freue ich mich sehr. Aktuell läuft gerade der Vorverkauf. Wir werden fast ausschliesslich Konzerte in Kirchen geben.

Haben Sie Träume, die Sie sich noch erfüllen möchten?

► Einen ganz grossen Traum habe ich mir soeben erfüllt. Ich bin ganz alleine in einem kleinen Bus durch Skandinavien gefahren und habe mir selbst während fünf Wochen bewiesen, dass ich alleine reisen kann und dabei ganz viel Spass hatte. Ich habe unterwegs viele Musiker und Songwriter getroffen und zusammen mit ihnen Songs für mein fünftes Album geschrieben.



Wettbewerb

Wer sich bis zum 28. Februar 2019 für den Newsletter der Neutrass-Residenz registriert, nimmt automatisch an der Verlosung teil und kann zwei **Konzerttickets von Eliane Müller** gewinnen. Weiter werden zehn persönlich von Eliane signierte CD's verlost. Der kostenlose Newsletter informiert Sie über wichtige Vorgänge aus der Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzbranche. Die Gewinner werden schriftlich informiert.

www.neutrass-residenz.ch/newsletter

NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG

Als Vertriebssträger für Anlagefonds von der FINMA bewilligt
Mitglied SIBA – Mitglied Polyreg Allg. Selbstregulierungs-Verein

NEUTRASS-RESIDENZ AG
Schöngrund 26, Postfach
6343 Rotkreuz
Tel. 041 799 80 40
Fax 041 799 80 44
info@neutrass-residenz.ch
www.neutrass-residenz.ch

NEUTRASS-RESIDENZ Luzern AG
Mühlenplatz 6
6004 Luzern
Tel. 041 417 30 00
Fax 041 417 30 05
luzern@neutrass-residenz.ch
www.neutrass-residenz.ch

> INTERVIEW ANJA ZÜST

Was benötigt man für den Beruf als Musikerin?

► Nebst ganz viel Freude an der Musik selbst, verlangt der Job nach viel Kreativität, Ausdauer, Wille und auch Fleiss. Und auf ein vertrauenswürdiges Team und tolle Musiker an meiner Seite möchte ich auch nicht verzichten.

Man hört ja immer wieder, dass es in der Schweiz für Künstler schwierig ist, Fuss zu fassen. Teilen Sie diese Ansicht?

► Musik ist überall ein hartes Business. Das sind übrigens andere Märkte ebenfalls. Nebst Fleiss und Wille braucht es bestimmt eine gute Prise Glück und ein fundiertes Netzwerk. Die Möglichkeiten in der Schweiz sind rein geographisch begrenzter als zum Beispiel für Musiker in den Staaten. Dafür ist der Markt überschaubarer und die kurzen Distanzen zwischen den Landesgrenzen erleichtern auch den Alltag.

Wie kamen sie erstmals in Kontakt mit der Neutrass-Residenz AG und welche Berührungspunkte und Erfahrungen haben sie bisher mit ihr gemacht?

► Vor einigen Jahren habe ich den Geschäftsführer Pascal Walthert während meiner Tätigkeit als Teilzeitarbeitnehmerin in der Firma meines Vaters, der Firma Blechtech AG, kennengelernt. Diese ist Kundin der Neutrass-Residenz AG. In einem Unternehmen mit Verantwortung für über 20 Mitarbeiter sind vertrauenswürdige Partner natürlich sehr wichtig und den persönlichen Bezug lernt man dann zu schätzen. Auch als Musikerin braucht man viel Raum und Zeit für Kreativität, da wende ich mich mit Vorsorgefragen lieber an die Neutrass-Residenz AG.

Sie haben nebst Ihrer Gesangskarriere auch studiert. Wollten Sie sich nie ganz auf die Musik konzentrieren?

► Ich möchte nicht mehr auf die Musik als Beruf verzichten und geniesse die Momente auf der Bühne und «Alles was dazu gehört» extrem. Ich hatte jedoch vor einigen Jahren

IMPRESSUM

Redaktionsteam: Anja Züst, Monika Bühlmann, Jürg Züst, Pascal Walthert, Markus Baumgartner (b-public AG, Baar)
Gestaltung / Layout: A4 Agentur AG, Rotkreuz
Druck: Villiger Druck AG, Sins



Hauptstandorte Rotkreuz • Luzern • Nordwestschweiz • Ostschweiz • Romandie • Tessin



Gerne sind wir für ein
Beratungsgespräch für Sie da
und freuen uns auf die
Kontaktaufnahme.

Verwaltungsrat



Jürg Züst
Verwaltungsratspräsident
Leiter Geschäftsstelle Luzern



Pascal Walthert
Vize-Präsident
CEO



René Stocker
Mitglied des Verwaltungsrates



Kurt Sidler
Mitglied des Verwaltungsrates

Kader



Pascal Walthert
CEO
Telefon 041 799 80 42



Silvia Lang
CFO
Telefon 041 799 80 48



Pirmin Walthert
CTO
Telefon 041 700 80 00



Monika Bühlmann
Leiterin Buchhaltung / Dienste
Telefon 041 799 80 53



Pascal Huber
Verkaufsleiter Verbands-/
Affinity Business
Telefon 041 799 80 51



Fabian Frappa
Verkaufsleiter Broker Business
Telefon 041 799 80 46



André Kretz
Mandatsleiter Key-Kunden/
Spezialprojekte
Telefon 041 799 80 43



Martina Huber
Leiterin Backoffice Sach- und
Personenversicherung
Telefon 041 799 80 59



Elisona Gojanaj
Leiterin Backoffice BVG,
Lebensversicherung
Telefon 041 799 80 57

Geschäftsstelle Luzern



Jürg Züst
Leiter Geschäftsstelle Luzern
Telefon 041 417 30 00



Gaby Züst
Mandatsassistentin
Telefon 041 417 30 04



Marlène Dubacher
Mandatsassistentin
Telefon 041 417 30 02



Joe Zemp
Mandatsleiter Key-Kunden/
Spezialprojekte
Telefon 041 417 30 03



Anja Züst
Spezialprojekte/Kommunikation
Telefon 041 417 30 07

Geschäftsstelle Ostschweiz



Robert Koch
Leiter GS Kreuzlingen
Telefon 058 521 22 20



Maya Heiniger
Mandatsassistentin
Telefon 058 521 22 21



Vincent Vuadens
Leiter GS Suisse Romande
Telefon 021 521 02 02



Fernando Amicone
Telefon 079 656 90 64



Yenal Jaccard
Telefon 079 135 25 30

Geschäftsstelle Romandie

Ab 1. November 2018 haben wir das Backoffice sämtlicher Standorte in Rotkreuz zentralisiert. Dadurch werden wir auch langfristig den regulatorischen Vorschriften gerecht und sind überzeugt, insbesondere bei fachlich komplexen Prozessen, die Qualität weiter zu steigern.



Gerne sind wir für ein
Beratungsgespräch für Sie da
und freuen uns auf die
Kontaktaufnahme.

Mandatsleiter Deutschschweiz



Pirmin Lang
Telefon 041 799 80 49



Adrian Zaugg
Telefon 041 799 80 52



Armin Rüssli
Telefon 041 799 84 39



Marin Vlasec
Telefon 041 799 84 29



Andi Schwarzentruher
Geschäftsstelle Grosswangen
Telefon 041 799 84 38



Beat Schürmann
Geschäftsstelle Eschenbach
Telefon 041 799 84 34



Othmar Waller
Geschäftsstelle Ballwil
Telefon 041 799 84 37



John de Haan
Geschäftsstelle Alpnachstad
Telefon 041 799 84 24



Roman Lautenschlager
Geschäftsstelle Frauenfeld
Telefon 041 799 84 25



Urs Bachmann
Geschäftsstelle Nordwestschweiz
Telefon 041 799 84 28



Candid Wild
International/Spezialprojekte
Telefon 041 799 80 40



August Stillhart
Support Kundenberater
Telefon 079 712 30 11

MandatsassistentIn / Backoffice



Ramon Loretz
Stv. Leiter Backoffice
Telefon 041 799 80 47



Melanie Müller-Schacher
Telefon 041 799 80 54



Ursina Stadelmann
Telefon 041 799 84 27



Stefanie Baggenstos
Telefon 041 799 84 20



Patric Bachmann
Telefon 041 799 84 30



Ramona Leu
Telefon 041 799 84 21



Dario Rotonda
Telefon 041 799 84 31



Pascale Weber
Telefon 041 799 84 35



Melanie Bachmann
Telefon 041 799 84 41



Daniell Simoni
Telefon 041 799 84 23



Marco Peter
Telefon 041 799 84 22



Robin Wiederkehr
Telefon 041 799 84 26



Sabrina Bürgisser
Telefon 041 799 84 36



Gabi Bottani
Telefon 041 799 80 56



Piera Rüegg
Telefon 041 799 84 33



Belma Kotoric
Auszubildende
Telefon 041 799 84 32

Entwicklung / Digitalisierung



Josua Zurbrugg
Telefon 041 700 80 01

NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG

Als Vertriebsträger für Anlagefonds von der FINMA bewilligt
Mitglied SIBA – Mitglied Polyreg Allg. Selbstregulierungs-Verein
Weitere Standorte: Alpnachstad • Appenzellerland • Ballwil • Eschenbach Frauenfeld
Grosswangen • Kreuzlingen • Muttenz • Romandie • Tessin

NEUTRASS-RESIDENZ AG
Schöngrund 26, Postfach
6343 Rotkreuz
Tel. 041 799 80 40
Fax 041 799 80 44
info@neutrass-residenz.ch
www.neutrass-residenz.ch

NEUTRASS-RESIDENZ Luzern AG
Mühlenplatz 6
6004 Luzern
Tel. 041 417 30 00
Fax 041 417 30 05
luzern@neutrass-residenz.ch
www.neutrass-residenz.ch

E-Mail-Adressen jeweils
vorname.nachname@neutrass-residenz.ch
anstelle Umlaut ü = ue