

**INTERVIEW**

**Jürg Züst**

Rückblick und ein Ausblick auf die letzten 365 Tage > **S2**

**REFERENZ**

**ASE Technik Hochdorf**

Gerade im Schadenfall braucht man einen zuverlässigen Partner > **S3**

**SWISS MEDICAL**

**Dr. med. Pierre Hofer**

Was den Olympia- und Sportarzt zum Erfolg antreibt > **S4**

**GESCHÄFTSLEITUNG**

**Prominenter Wechsel**

Christoph Allemann stösst als neuer Leiter Markt und Mitglied der Geschäftsleitung zu Neutrass > **S5**

**WETTBEWERB**

**Tickets für Super10Kampf**

Im Interview erklärt Sportmoderator Sascha Ruefer wie er als SRF-Promi lebt und leidet > **S8**

**S//B/A**

**Ethische Grundsätze**

Der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 82 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 ethische Grundsätze erfüllen.



**Für sauberen Finanzplatz**

Neutrass 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 als einer von ganz wenigen Brokern alle Weiterbildungslehrgänge mit CICERO zertifiziert.



**Wir machen Profis**

Neutrass bildet seit 2014 als Lehrbetrieb eigene Nachwuchsleute aus. Zusätzlich geben wir immer wieder Lehrgängern die Chance, bei uns ihre Berufskarriere zu starten und sich weiterzubilden. Unser Team ist im Besitz von rund 50 Fachausweisen oder Diplomen – ein Hinweis, dass wir der Weiterbildung grossen Stellenwert beimessen.



30 JAHRE NEUTRASS

## Mit neuer Stärke aus dem Jubiläumsjahr

Neutrass hat zum 30-Jahr-Jubiläum nicht nur gefeiert, sondern auch neue Dienstleistungen lanciert, die Geschäftsleitung verstärkt und sich mit einem Broker zusammengeschlossen.

Die Neutrass hat das Jubiläums-Jahr zum 30-jährigen Bestehen gezielt für den Ausbau ihrer Dienstleistungen und Kompetenzen genutzt. Auf Basis einer modernen IT wurde auf der Homepage mit «Wissen» ein neuer Service lanciert: Kunden können sich dort regelmässig über Neuigkeiten aus der Versicherungs- und Vorsorgebranche informieren. Zudem wurde ein Online-Ratgeber sowohl für Private als auch für Unternehmen lanciert. Die Informationen helfen, um die Leistungen zu verbessern und Prämien zu sparen. Auf dem frischen Neutrass-Blog äussern sich zudem Experten über aktuelle Themen wie «Chef fällt aus: Führt dann die KESB das KMU?». Schliesslich kann unter Wissen auch das kostenlose «Neutrass

Journalino» abonniert werden, ein Mailing, welches mehrmals jährlich fachliche Informationen und unterhaltsame Berichte aus der Neutrass Welt beinhaltet.

Die gesetzlichen und regulatorischen Auflagen nehmen auch in der Versicherungsbranche zu. Neutrass hat sich im Jubiläumsjahr mit der Verpflichtung von Christoph Allemann als neuen Leiter Markt auch in der Geschäftsleitung verstärkt. Christoph Allemann ist der absolute Wunschkandidat des gesamten Verwaltungsrates. Er verfügt über grosse Erfahrungen und fundiertes Fachwissen in sämtlichen Versicherungsbereichen. Auch eine Verstärkung war der Zusammenschluss mit Furrer + Partner AG in Sempach. Basis dafür sind inzwischen

54 sehr gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einer breiten Abdeckung von Fachkompetenzen. Ziel ist es weiterhin, für die Kunden die individuell beste Einzel- oder Gesamtlösung auf dem Markt zu finden.

**Pascal Walthert**  
CEO / Inhaber  
Telefon 041 799 80 42  
pascal.walthert@neutrass.ch



## INTERVIEW

# «Vorsorge und Versicherung: Ein Berufsleben im Dienste des Kunden»

Jürg Züst ist seit 46 Jahren in der Versicherungsbranche tätig. Rückblick und ein Ausblick auf die letzten 365 Tage als Verwaltungsratspräsident.

> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

## Jürg Züst, was war ihr Berufswunsch als Kind?

► Ich hatte eigentlich nie einen Traum Beruf vor Augen. Da bin ich wohl eher atypisch.

## Sie sind seit 1973 in der Versicherungsbranche tätig, also Ihr gesamtes Berufsleben. Wollten Sie nie etwas anderes tun?

► Eine so lange Zeit in der Versicherungsbranche hat sich erst mit der Zeit herauskristallisiert. Die kaufmännische Ausbildung bei einer Versicherung hatte ich eigentlich nur absolviert, weil ein Kollege von mir gute Erfahrungen gemacht hat und mein Vater sagte, das sei eine gute Sache. Im Büro hatte ich dann aber rasch gemerkt, dass ich hier nicht alt werden wollte. So kam ich bereits mit 23 Jahren in den Aussendienst, obwohl das bei Versicherungen in der Regel erst ab 25 Jahren möglich war. Dank dieser Ausgangslage habe ich praktisch immer eine Funktion im Aussendienst oder Verkauf gehabt und mich vom klassischen Innendienst so weit wie möglich entfernt.

## Sie waren in unterschiedlichen Funktionen u.a. als Generalagent und Regionalleiter für verschiedene

## Versicherungen erfolgreich aktiv. Wie haben Sie das Leben als Angestellter erlebt?

► Obwohl das gegen aussen wie eine Angestellten-Funktion aussieht, war ich meist ein selbständiger Unternehmer – vor allem als Generalagent, Regionalleiter und teilweise als Aussendienstler. In den genannten Verkaufs- und Führungsfunktionen sind die Leistungen klar messbar. So hatte ich die Aufgaben und Ziele sowohl als Einzelner als auch mit einem Team immer selber in der Hand und konnte durch die Freiheiten vieles selber bestimmen. Natürlich gab es auch Abhängigkeiten, weil man direkt mit einem Anbieter und seinem Image verbunden war. Darum kann man sicher auch von einer gewissen Scheinselbständigkeit sprechen.

## 2003 machten Sie sich mit der Residenz GmbH als Broker selbständig. Wie kam es zu diesem mutigen Schritt?

► Aus meiner Sicht sind das die höchsten Weihen im Berufsleben, wenn man erfolgreicher Unternehmer werden und sein kann. Für mich gibt es nichts Höheres. Das war dann auch mein Antrieb, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Ich war im idealen Alter zwischen 40 und 50 Jahren und baute über all die Jahre und Jahrzehnte in allen meinen Tätigkeiten ein wertvolles Beziehungsnetz auf. Davon konnte ich stark profitieren und immer wieder darauf zurückgreifen. Mich hat man das ganze Leben als «Versicherungsmensch» wahrgenommen, unabhängig wo ich gerade gewirkt hatte.

## Sie kamen als Appenzeller nach Luzern und sind heute noch dort verwurzelt. Welcher Weg führte Sie in die Innerschweiz?

► Ich hatte bei Swiss Life die Verkaufsleitung für die Ostschweiz, als man sich kurzfristig vom designierten Regionalleiter Zentralschweiz trennte. Ich habe diese Funktion dann interimistisch zusätzlich zu meiner Aufgabe für ein Jahr übernommen und bin immer nach Luzern gependelt. Da ich mich in dieser Funktion bewährt hatte, wurde mir danach die Leitung der Region Zentralschweiz übertragen. Das hatte natürlich auch eine grosse Umstellung für die Familie bedeutet.

## Risikoabdeckungen, Vorsorge und Finanzdienstleistungen bezeichnen Sie als Kernkompetenzen. Was waren Ihre schönsten Erlebnisse?

► Nach so langer Zeit gibt es unzählige schöne Begebenheiten. Alle haben schliesslich mit zufriedenen Kunden und Mitarbeitern zu tun. Das Wertvollste ist, dass dadurch auch etliche Freundschaften entstanden sind. Ein wichtiges Erlebnis möchte ich trotzdem erzählen: der Wechsel in die Zentralschweiz. Da mir diese wunderschöne Gegend und ihre Menschen wenig bekannt waren, wollte ich die Mitarbeiter und die Region näher kennen lernen. Ich besuchte alle Aussendienstmitarbeiter der sechs Kantone in ihrem privaten Umfeld. Zu dieser Zeit hatten

fast alle Vorsorgeberater ihr Büro bei sich zu Hause. Jeder Mitarbeiter konnte meinen Besuch so gestalten, wie er wollte. Da gab es ganze Familientreffen, mit mehreren Generationen, mit Essen und vielem mehr. So lernte ich die Gegend, die Menschen, ihre Mentalitäten, ihr Umfeld, ihre Familien bestens kennen. Es waren um die 80 Besuche. Ich bin heute noch überzeugt, dass diese Wertschätzung und Investition unbezahlbar war.



«Nach so langer Zeit gibt es unzählige schöne Begebenheiten.»  
Jürg Züst, Verwaltungsratspräsident der Neutrass

## Welche Veränderungen waren in den letzten 46 Jahren für Sie besonders markant?

► Markant waren die Meilensteine 1984 mit dem Unfallversicherungsgesetz UVG und 1985 mit der Einführung der 2. Säule und dem Bundesgesetz über die Berufliche Vorsorge BVG. Prägend für die Versicherungsindustrie war natürlich, als Ende der 1980-er Jahre die kartellähnlichen Strukturen aufgebrochen wurden, die durch einheitliche Produkte, Tarife, und Bedingungen geschaffen wurden. Mit dem Kartellverbot konnte sich auch der Broker-Kanal langsam, aber stetig entfalten, obwohl die vertriebsseitigen Organisationen mit ihren Generalagenturen der klar dominierende Vertriebszweig waren. Heute sind diese Strukturen zum Glück alle aufgebrochen und kein Anbieter kann auf den Broker-Kanal verzichten. Es ist ein klares Nebeneinander.

## Gehen die Veränderungen weiter?

Ja, diese Veränderungen werden durch die Digitalisierung weiter vorangetrieben. Was immer bleiben wird und noch immer gleich ist, ist der Kontakt von Mensch zu Mensch. Der soziale Kontakt und der persönliche Austausch wird auch durch die Maschinen nicht verschwinden. Zwar kann eine Autoversicherung heute im Internet abgeschlossen werden, weil das emotionslos ist. Emotional ist ja das Auto. Aber gerade die Vorsorge ist so komplex geworden und betrifft den Einzelnen so intensiv, dass es auch in Zukunft ohne individuelle Beratung nicht gehen wird. Das Thema Vorsorge ist immer mit Emotionen verbunden. Ob im Alter genügend Geld zur Verfügung stehen wird, wird immer emotional sein. Da braucht der Mensch ein Vis-à-Vis, zu dem er Vertrauen hat und der ihm die verschiedenen Wege aufzeigt.

## Sie verfügen über ein hervorragendes Beziehungsnetz, ein starkes Renommee und sind bei namhaften Kunden sehr etabliert. Wie werden Sie Ihren Rückzug gestalten?

► Jede Person ist grundsätzlich ersetzbar. Das ist meine Philosophie. Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich meine Kundenbeziehungen mit einem langjährigen Team betreut habe. Da wissen wir im Team gegenseitig, was dran ist. Und auch der Kunde weiss, wie es funktioniert. Mit dieser Voraussetzung kann ich gut loslassen; das gibt mir ein gutes Gefühl. Ich bin noch ein Jahr als Verwaltungsratspräsident für meine Kunden weiterhin verfügbar. Ich gebe die operative Verantwortung ab, verabschiede mich aber noch nicht ganz.

## KUNDENERFAHRUNG

# Ideenschmiede und der Geburtsort handgemachter Perfektion

Mehr als nur eine Kiesbauanlage: Die ASE Technik AG steht für fortschrittliche und innovative Verfahrenstechnik und die Realisierung von qualitätssicheren Aufbereitungsanlagen in der Steine- und Erden-Industrie sowie im Bereich Recycling.

Dank über 30-jährigem Know-how entstehen bei der ASE Technik AG nicht standardisierte Anlagen, sondern massgeschneiderte Lösungen. Diese werden nachhaltig und zukunftsorientiert konzipiert. Das Ziel der 30 Mitarbeiter ist die Entwicklung von klugen Prozesstechnologien, welche dem aktuellen Stand der Technik entsprechen und bestenfalls schon heute leisten, was morgen verlangt wird. Die Dienstleistungen des Unternehmens beginnen bei der Planung und der Konzeption. Sie beinhalten auch eine ganzheitliche Projektleitung und die Koordination mit Lieferanten. Sie erstrecken sich von Baueingaben und Submissionen über Sicherheitsmassnahmen und Genehmigungsverfahren bis hin zur Montage und der Inbetriebnahme. «Die ASE Technik AG ist eine Ideenschmiede und der Geburtsort handgemachter Perfektion», erklärt Geschäftsführer Michel Kleisli.



## Neutrass unterstützt aktiv im Schadenfall

Ein Jahr später traf dann genau ein, womit niemand gerechnet hätte: Da jedes Projekt bezüglich Realisierung quasi ein Prototyp ist, musste die Firma ASE Technik AG eine grössere Reklamation vom Kunden entgegennehmen. Es entstand ein Produktionsengpass, welcher der Kunde mit einer Schadenforderung im sechsstelligen Bereich in-

## Hohe Komplexität

Die Tätigkeiten der ASE Spezialisten beginnen jeweils mit den Bedürfnissen und Vorstellungen des Kunden. Gemeinsam werden Wünsche und Ziele definiert, und jedes Projekt wird zu einem Unikat. Dabei wird die Komplexität oft unterschätzt. Die Verantwortlichkeiten liegen nicht bei der Software, welche standardisierte Lösungen ermöglichen, sondern in den Händen der Fachspezialisten. Zusätzlich muss auf die einwandfreie Funktionstüchtigkeit der Maschinen vertraut werden.

## Zwischen Kosten und Qualität

Höchstes Ziel ist stets, die für den Kunden beste Lösung in Sachen Wirtschaftlichkeit und Qualität zu finden. Da entsteht oft ein Spannungsfeld zwischen Kosten und Qualität: Die Fachspezialisten stellen sich einerseits den technischen Herausforderungen. Andererseits aber auch vielen Risiken, welche es bei jedem Projekt wieder neu einzuschätzen gilt. Zudem setzen sich die Berechnungsmethoden aus einer Vielzahl von komplexen Verknüpfungen zusammen.

## Broker als Partner

Seit Ende 2011 führt Michel Kleisli die ASE Technik AG als neuer Geschäftsführer und alleiniger Inhaber. Das Unternehmen findet im Sommer 2017 einen neuen Standort in Hochdorf. Es arbeitet schon seit Jahrzehnten mit einem Versicherungsbroker zusammen. Kurz vor dem Inhaber- und Geschäftsführerwechsel wurde der aktuelle Broker einer Prüfung unterzogen und das Brokermandat der Neutrass als neuen Partner übergeben.

Neben zahlreichen weiteren Versicherungsoptimierungen stellte der CEO und Mandatsleiter Pascal Walther damals unter anderem fest, dass im Haftpflichtbereich die komplexen Tätigkeiten der Firma nicht vollends abgedeckt sind. So war zum Beispiel das Planungsrisiko nur ungenügend versichert. Dieser Umstand wurde umgehend korrigiert.

«Ich kann jedem KMU die Neutrass als Versicherungsbroker empfehlen.»

Michel Kleisli, Geschäftsführer und Inhaber der ASE Technik AG

klagte. Wäre der Versicherer nicht auf den Schaden eingetreten, wäre dies für Inhaber Michel Kleisli eine grosse Herausforderung gewesen. Er konnte aber auch in dieser schwierigen Situation auf seinen Broker zählen, der stets Ruhe bewahrte und den Versicherer schliesslich dazu brachte, vollends für den Schaden aufzukommen. «Ich kann

jedem KMU die Neutrass als Versicherungsbroker empfehlen», beteuert Michel Kleisli, sichtbar erleichtert, einen treuen Partner im Bereich Versicherung und Finanzen gefunden zu haben. Die Neutrass als Schweizer Dienstleister ist inhabergeführt, engagiert und nimmt auch im Schadenfall vollends die Interessen des Kunden wahr.



**Michel Kleisli**  
Geschäftsführer und Inhaber der ASE Technik AG



**Regula Aschwanden**  
Finanzchefin der ASE Technik AG  
Mitglied der Geschäftsleitung

## INTERVIEW

## «Mich fasziniert die Arbeit so nahe am Spitzensport»

Die boomende Orthopädie St. Gallen unter der Leitung von Dr. med. Pierre Hofer ist eine Swiss Olympic Medical Base. Was den St. Galler Sportarzt zum Erfolg antreibt.

> INTERVIEW **ELIANE MÜLLER**

**Aus der initialen Zwei-Mann Praxis ist ein Kompetenzzentrum mit 50 Mitarbeitenden herangewachsen. Eine ähnliche Geschichte wie sie die Neutrass schreibt. Verraten Sie unseren Lesern Ihr persönliches Erfolgsrezept?**

► Mein Naturell: Alles oder Nichts. Ich habe meine Ziele immer erreicht. Inzwischen referiere ich ab und zu zum Thema: «Ist Erfolg planbar?» und kann diese Frage sicher teilweise bejahen. Ein kleiner Rest hängt vom Glück ab. Erfolg bei der Arbeit wie im Sport ist vergänglich. Um erfolgreich zu bleiben gilt es stets hart am Ball zu bleiben.

**Wie schaffen Sie diesen Spagat zwischen erfolgreichem Unternehmer und Arzt?**

► Ich sehe mich primär nicht als Unternehmer, denn ich hatte nie ein wirtschaftliches Ziel. Ich bin in erster Linie Arzt. Meine Philosophie ist es, unseren Patienten eine umfassende Dienstleistung anzubieten, welche von der Diagnostik, über die Behandlung bis hin zur Nachbehandlung alles aus einer Hand bietet. Der Aufbau der Orthopädie St. Gallen war eine gewaltige Investition mit Risiken. Hinzu kamen Persönlichkeits- und Machtansprüche von beteiligten Partnern. Unsere Strategie baute auf «Learning by Doing». Heute führen mein Praxispartner Dr. med. Peter Mewe und ich unterstützt von meiner Frau einen stabilen Betrieb und wissen das Medizinische vom Unternehmerischen zu trennen damit alle in ihrem Tätigkeitsbereich den bestmöglichen Beitrag zum Erfolg leisten können.

**Als Leiter einer Swiss Olympic Medical Base bewegen sie sich immer wieder im Spannungsfeld von Erfolg und Misserfolg. Warum?**

► Sport und Bewegung waren neben der Medizin immer meine grosse Leidenschaft. Nach einer kurzen Fussballkarriere wechselte ich mit 24 Jahren die Sportart und wurde Ruderer. Dank einem riesigen Trainingsaufwand reichte es mir mit 30 Jahren zum Schweizermeister Titel. Im Spitzensport habe ich gelernt zu kämpfen, Niederlagen wegzustecken

und akribisch auf ein Ziel hin zu arbeiten um erfolgreich zu sein. Diese Werte versuche ich mit meinem Team unseren Patienten zu vermitteln, unabhängig davon, ob es sich um einen Spitzensportler, Bankdirektor oder eine Hausfrau handelt. Dies motiviert und bekanntlich kann ein starker Wille Berge versetzen. Dieses positive Führen der Patienten ist unser Erfolgsgeheimnis und entscheidend für die Zufriedenheit.



«Wir konnten unsere Geschäfts- und Versicherungsstruktur aufarbeiten.»

Dr. med. Pierre Hofer,  
Leiter der Orthopädie St. Gallen

**Spitzensportler genesen aufgrund des professionellen Trainingsaufbaus schneller. Wahrheit oder Mythos?**

► Diese Aussage entspricht nicht ganz der Realität. Eine Verletzung oder Schädigung unseres Körpers führt oft zu einem gravierenden Leistungseinbruch. Obwohl heute die Medizin stark fortgeschritten ist, können wir Heilungsprozesse nicht beschleunigen, sondern nur begleiten. Unser Ziel ist es, einen Leistungseinbruch durch eine optimale Betreuung zu minimieren.

**Spielt die mentale Stärke eine Rolle im Genesungsprozess?**

► Ja, eine sehr wichtige. Leute zu motivieren und Ziele zu definieren gehört zu meinen Stärken. Zudem sind wir landesweit eine der wenigen Institutionen, die wiederkehrende Messungen macht um Entwicklungen aufzuzeigen. Diese dienen auch zur Motivation des Patienten.

Nicht selten gelingt es unsere Patienten so zu begleiten, dass sie nach der Verletzung leistungsfähiger in den Sport resp. in ihren Alltag zurückkehren. Somit kann eine erlittene Verletzung auch eine Chance sein, sich zu verbessern.

**Das klingt nach einer vorbildlichen Atmosphäre. Welche Rolle spielt dabei die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden?**

► Um die Ziele mit unseren Patienten zu erreichen brauche ich motivierte und zufriedene Mitarbeiter. In der Orthopädie St. Gallen betreuen wir nicht nur Profisportler sondern Leute aus allen Sportarten und Gesellschaftsschichten. Dazu ist mir wichtig, dass eine wertschätzende Atmosphäre herrscht, dies sowohl mit den Patienten als auch unter den Mitarbeitern. Beweis dafür sind die vielen Dankeschreiben. Ich erwarte ein positives Team, welches eine qualitativ hochstehende und umfassende Dienstleistung anbietet. Eine Klinik zu führen ist ein Geben und Nehmen.

**Zum Leitbild: «Ihre Bewegung ist unser Ziel.» Inwiefern kann die Neutrass Ihnen als Inhaber zur Seite stehen?**

► Wie ich erwähnt habe: Ohne Veränderung bewegt man sich nicht weiter. Um Platz für diese Veränderung zu schaffen, muss sich jeder auf seine Kernkompetenzen konzentrieren können. Mit der Neutrass haben wir nach einigen negativen Erfahrungen mit anderen Brokern einen vertrauensvollen Experten gefunden. Wir konnten unsere Geschäfts- und Versicherungsstruktur aufarbeiten und Neuerungen angehen, die auch aus wirtschaftlicher Perspektive attraktiv sind. Unsere Anliegen werden ernst genommen und die bestmögliche Lösung wird gesucht. Was ich als nächstes mit der Neutrass angehen möchte, ist meine Vorsorgeplanung. Ich bin einfach nicht gut im Loslassen. (lacht)



NEUTRA-MEDICA

### Extra-Lösungen für medizinische Berufe

Betriebe und Angestellte in medizinischen und paramedizinischen Berufen profitieren vom besten Service und attraktiven Kollektiv-Rabatten.

Seit über 20 Jahren erhalten unsere Kunden im medizinischen und paramedizinischen Bereich nicht nur Top-Produkte zu Top-Preisen, sie profitieren dank unserem schweizerweiten Beraternetzwerk auch von einer persönlichen Vor-Ort-Beratung und Betreuung.

Mit den Erneuerungen unserer Haftpflicht-Versicherungen haben wir die aktuellen Marktmöglichkeiten aufgenommen und konnten nochmals die Prämie senken. Wichtige Deckungsbausteine wie Grobfahrlässigkeitsschutz oder die Versicherung der reinen Vermögensschäden gehören bei uns zur Grunddeckung.

Stetige Entwicklung bedeutet auch, dass wir unser Erscheinungsbild erneuern und mit neuen Inseraten und einer neuen Homepage auftreten. Unter der Adresse [www.neutra-medica.ch](http://www.neutra-medica.ch) findet man schnell die für die entsprechende Berufsgruppe passenden Versicherungsangebote. Weiterhin lassen sich bequem Offerten zu allen angebotenen Lösungen bestellen.

#### Den Markt im Fokus

Als Broker gilt es nicht nur den Versicherungs- und Vorsorgemarkt im Auge zu behalten, sondern auch das Marktumfeld unserer Kunden. Die stetige Zunahme von Aktiengesellschaften im Ärztebereich veranlasste uns dazu, ein Produkt zu forcieren, welches die Bedürfnisse der Inhaber und der Geschäftsleitung abdeckt. Die Versicherung kombiniert die Manager-Haftpflicht (D&O) mit einer Vertrauensschadenversicherung inklusive Strafrechtsschutz, Haftpflicht wegen Benachteiligungen sowie einem Krisenbaustein. Wie gewohnt bieten wir dies für unsere Mitglieder zu einem exklusiven Vorteilstarif an. Kontaktieren Sie Ihren Berater für eine unverbindliche Offerte.

#### Alles aus einer Hand

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

Weitere Informationen finden Sie unter [www.neutra-medica.ch](http://www.neutra-medica.ch)

## GESCHÄFTSLEITUNG

## Ehemaliger CEO der Swissbroke Group wechselt zu Neutrass

Neutrass hat sich im 30. Jubiläumjahr auch personell verstärkt: Christoph Allemann von der Swissbroke Group AG, kommt als neuer Leiter Markt und Mitglied der Geschäftsleitung dazu.



Christoph Allemann ist neuer Leiter Markt und Mitglied der Geschäftsleitung der Neutrass.

«Ich freue mich sehr, dass wir Christoph Allemann als neuen Leiter Markt gewinnen konnten. Er ist der absolute Wunschkandidat des gesamten Verwaltungsrates. Er verfügt über grosse Erfahrungen und fundiertes Fachwissen in sämtlichen Versicherungsbereichen», erklärt Pascal Walther, CEO und Inhaber der Neutrass in Rotkreuz. Christoph Allemann (54) wird das Team von Neutrass als wichtige Stütze ergänzen.

Neben der Verstärkung der Geschäftsleitung wird der diplomierte Betriebsökonom und Verkaufsleiter auch die digitale Ausrichtung von Neutrass unterstützen. Christoph Allemann hat bei der Swissbroke mehrere IT-Projekte und elektronische Prozesse geleitet. Dazu gehören neben Effizienzsteigerung und automatisierten Abläufen vor allem neue Interaktionsmöglichkeiten für Kunden.

#### Vielfältige Erfahrungen

Christoph Allemann begann seine Karriere in der Bankenbranche bei der Credit Suisse und war anschliessend seit 1991 ununterbrochen in der Versicherungsbranche tätig. So war er zehn Jahre bei der Mobiliar, unter anderem als Leiter Kundenberatung. Anschliessend war er vier Jahre Generalagent der Zürich-Versicherung und zuletzt 14 Jahre bei der Swissbroke AG, zuerst als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Standortes Muri und von 2014 bis 2016 als CEO der rund 100 Mitarbeitenden. Mit der Umstrukturierung und dem Verkauf an die Investorengruppe Investnet im Juni 2016 wünschte er wieder zur ursprünglichen Funktion als Standortleiter Muri zurückzukehren.

## ZUSAMMENSCHLUSS

### 2019 weiterer Broker integriert



Gemeinsame Wege: v.l. Pascal Walther, Patricia Burri-Furrer, Sarah Furrer Roos und Joe Furrer

Mit der Versicherungs-Treuhand Furrer + Partner aus Sempach schloss sich die Neutrass mit einem weiteren Versicherungsbroker zusammen. Für Joe Furrer, den damaligen Gründer der Furrer + Partner, bietet der Zusammenschluss in allen Belangen wichtige Vorteile. Aufgrund ihrer neuen Grösse ist die Neutrass in der Lage, ein noch grösseres Einkaufsvolumen zu erzielen, damit sie bei den Versicherungsgesellschaften vorteilhafte Konditionen aushandeln kann. Die stetige Aus- und Weiterbildung, die breite und hohe Fachkompetenz der Teammitglieder und die eigene EDV-Abteilung sind unter anderem weitere Vorteile.

Mit diesem Schritt verstärkt die Neutrass ihre Position in der Zentralschweiz weiter. Ein nächster Schritt wird die Neueröffnung der zusätzlichen Geschäftsstelle in Sursee im Jahr 2021 sein.

## WETTBEWERB

### Glückwunsch zum Gewinn



v.l. Neutrass-CEO Pascal Walther, Familie Stocker und Eliane Müller

In unserem letzten Journal gab es für Kunden, welche den Newsletter der Neutrass abonniert haben, Konzerttickets von Eliane Müller zu gewinnen. Wir gratulieren Reto und Ursi Stocker der Ernst Stocker AG zum Wettbewerbsgewinn und wünschen ihnen viel Spass beim Konzert von Eliane.

## SPENDE

### Gabe für guten Zweck

Aus Anlass des 30-jährigen Firmen-Jubiläums unterstützt Neutrass eine soziale Institution. Die Stiftung Mutter Bernarda in Menzingen unterstützt Projekte nach den Kriterien Nachhaltigkeit, gesellschaftlicher Nutzen, wirtschaftliche Umsetzbarkeit und Dringlichkeit. André Kretz durfte den Check von CHF 5000 an Geschäftsführer Urs Zahner überreichen.



Check-Übergabe (von links) André Kretz und Urs Zahner.

## GRATULATION

### Glückwünsche zum Prüfungserfolg und Firmenjubiläum

Jede Weiterbildung wird von Neutrass finanziell und zeitlich gefördert, weil grosser Wert auf laufende Weiterentwicklung gelegt wird. So bleiben alle am Puls und können den veränderten Bedürfnissen der Kunden gerecht werden.

Wir sind stolz, dass Ramona Leu die Prüfung zur Versicherungskaufrau mit eidg. Fachausweis bestanden hat und gratulieren herzlich. Zahlreiche Mitarbeiter feiern ihr Firmenjubiläum bei Neutrass: Es sind dies Marlène Dubacher, Joe Zemp und Jürg Züst (alle 15 Jahre), Myrta Huber und Othmar Waller (alle 10 Jahre) sowie John de Haan, Martina Huber, Roman Lautenschlager und Daniell Simoni (alle 5 Jahre). Vielen Dank für Eure Treue.



v.l. Daniell Simoni, Ramona Leu, Martina Huber und John de Haan



v.l. Othmar Waller, Jürg Züst, Marlène Dubacher und Joe Zemp. Es fehlen: Roman Lautenschlager und Myrta Huber

## VORSORGE

Seminar  
Finanz- und  
Pensionsplanung

Eine gute und frühzeitige Planung hilft, sorgenfrei und finanziell sicher die schönen Dinge im Ruhestand geniessen zu können.

Mit der Pensionierung ändern sich nicht nur Ihre Lebensgewohnheiten, sondern auch Ihre finanzielle und persönliche Situation. Eine optimale Pensionsplanung ist das Resultat einer ganzheitlichen und unabhängigen Beratung. Wer die Optimierungsmöglichkeiten dank einer neutralen Beratung ausschöpfen will, sollte sich frühzeitig mit diesen komplexen und wichtigen Themen auseinandersetzen.

- Soll ich die Pensionskassenrente oder das Kapital beziehen?
- Mit welchen Einnahmen kann ich nach der Pensionierung rechnen?
- Wie kann ich meine Steuern vor und nach der Pensionierung optimieren?
- Welche Massnahmen müssen wann eingeleitet werden?
- Wie kann ich mein Vermögen und/oder Pensionskassenkapital optimal anlegen?

Unser Credo ist: Sicherheit, Sicherheit und nochmals Sicherheit. Es geht um Ihr erarbeitetes Geld und um Ihren wohlverdienten Ruhestand. Daher empfehlen wir Ihnen, sich frühzeitig mit diesen wichtigen Fragen auseinanderzusetzen und sich professionell beraten zu lassen.



## Kundeninformation

18.30 – 20.00 Uhr mit  
anschliessendem Apéro

Luzern oder Rotkreuz – genaue Örtlichkeit wird noch bekannt gegeben  
**27. Februar 2020**

Schöngrund 26, Rotkreuz  
**9. Juni 2020**

Weitere Daten im zweiten Halbjahr 2020 werden auf unserer Homepage aufgeschaltet.

Bitte melden Sie sich auf unserer Webseite an unter [www.neutrass.ch/seminare](http://www.neutrass.ch/seminare)

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



## ARBEITSRECHT

Die fristlose Beendigung  
des Arbeitsverhältnisses

Arbeitsverhältnisse können jederzeit ordentlich gekündigt werden. Wann aber ausserordentlich?

In der betrieblichen Praxis treten regelmässig Situationen ein, in welchen sich die Frage nach einer ausserordentlichen – das heisst fristlosen - Kündigung stellt. In der Regel muss ein solcher Entscheid rasch erfolgen. Daher ist es zentral, die rechtlichen Rahmenbedingungen für fristlose Entlassungen zu kennen. Dies insbesondere darum, weil die finanziellen Folgen von ungerechtfertigten fristlosen Entlassungen erheblich sind.

Anhand von zahlreichen Praxisfällen, Beispielen und Gerichtsentscheidungen erfahren Sie im Seminar, welche rechtlichen Rahmenbedingungen für fristlose Entlassungen gelten, welche Alternativen zur fristlosen Entlassung zur Verfügung stehen und wie Sie im konkreten Fall möglichst rechtssicher vorgehen können.

## Kundeninformation

## 13.30 – 17.00 Uhr

Schöngrund 26, Rotkreuz  
**30. April 2020**  
**29. September 2020**

## Kursinhalt

- Gesetzliche Grundlagen und Rahmenbedingungen der arbeitgeber- und arbeitnehmerseitigen fristlosen Kündigung
- Rechtssicheres Vorgehen bei fristlosen Entlassungen
- Gerichtspraxis zur fristlosen Entlassung, Fallkategorien, Schweregrade der Pflichtverstösse
- Folgen einer fristlosen Entlassung (arbeitsrechtlich, aber auch versicherungsrechtlich betr. Beitragsrecht und -pflichten)
- Im Detail: Folgen einer ungerechtfertigten fristlosen Kündigung
- Ungerechtfertigtes Nichtantreten oder Verlassen des Arbeitsplatzes durch den Arbeitnehmer
- Alternativen zur fristlosen Kündigung
- Arbeitslosenrechtliche Aspekte bei fristlosen Kündigungen
- Rechtsprechung und Praxisfälle zur fristlosen Entlassung

Mindestteilnehmerzahl: 10 Personen

Kosten regulär: CHF 440 inkl. Kursunterlagen und Mineralwasser

Rabatt: CHF 100 für Neutrass-Kunden

Nettopreis: CHF 340

Alle Preise exkl. der aktuell gültigen MwSt.

Ab der dritten Anmeldung pro Firma gilt ein zusätzlicher Rabatt von 15% (auf den regulären Preis von CHF 440). Anmeldung unter:

[www.neutrass.ch/seminare](http://www.neutrass.ch/seminare)



## REKRUTIERUNG

## Der Kampf um Talente

Der Schweiz gehen die Arbeitskräfte aus – was kann man dagegen tun?

Neben einer erfolgreichen Rekrutierung ist das Halten bestehender Arbeitskräfte genauso wichtig. Betriebliches Gesundheitsmanagement, Case-Management und Absenzen-Management sind nur einige Themen, die in Zukunft an Wichtigkeit gewinnen werden. Genauso wichtig ist es jedoch, dass sich Mitarbeitende Ziele setzen können und diese fokussiert erreichen.

Wir sind überzeugt, Ihnen mit den namhaften Referenten einen interessanten Nachmittag zusammengestellt zu haben. Pilatus Aircraft Ltd hat z.B. in den letzten Jahren über 1000 Arbeitskräfte in einem sehr limitierten Arbeitsmarktumfeld aufgebaut.

Wir freuen uns neben namhaften weiteren Referenten mit Simone Niggli-Luder die erfolgreichste Schweizer Sportlerin bei uns zu haben. Sie konnte sich stets extrem fokussieren und dadurch ihre hohen Ziele erreichen.

Wir freuen uns auf folgende Referenten:

**Kurt Bucher**, Director Human Resources & Leiter Berufsbildung Pilatus Aircraft Ltd

Erfolgsrezepte zur Rekrutierung und Pflege von Arbeitskräften; Herausforderungen des Arbeitsmarktes in der Zukunft  
**Katrin Steger**, Arbeits- und Organisationspsychologin Sanactiva / Umgang mit persönlichen Ressourcen / Stressmanagement

**Pascal Walthert**, CEO Neutrass-Residenz AG Case Management; Absenzen-Management

**Simone Niggli-Luder**, 23-fache OL-Weltmeisterin Fokussierung und Zielsetzung im Sport; Erfolgsrezepte



## Kundeninformation

13.30 – 17.00 Uhr mit  
anschliessendem Apéro

Region Zug-Rotkreuz-Luzern – genaue Örtlichkeit wird noch bekannt gegeben  
**25. März 2020**

Kosten: CHF 50

Rabatt: CHF 25 für Neutrass Kunden

Alle Preise exkl. der aktuell gültigen MwSt.

Bitte melden Sie sich auf unserer Webseite an unter [www.neutrass.ch/seminare](http://www.neutrass.ch/seminare)

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.



## KUNDENANLASS

## Sport oder Spiel?

Auf den richtigen Dreh kommt es an.

Eine geniale Idee wurde Wirklichkeit: Im März lud die Christen Bauunternehmung das Neutrass-Team zu einem Curling-Treffen ein. «Die Kombination aus Kennenlernen und zusammen etwas Neues auszuprobieren hat mir Spass gemacht», sagt Ramona Leu, Versicherungsfachfrau bei Neutrass.

Ob Curling als Sport oder Spiel definiert werden sollte, darüber waren sich die Mitspieler nicht einig. Sie bezeugen jedoch einstimmig, dass das Beherrschen der Technik ein wichtiger Bestandteil ist: Die Balance zu halten, die Distanz einzuschätzen und dann noch den Stein mit dem richtigen Schwung und Dreh loszulassen, war für Alle eine Herausforderung. Welches Team gewonnen hat, bleibt geheim – die Neutrass weiss wieso...

Beim anschliessenden Raclette ging das Wettfeiern schnell vergessen und Neutrass-CEO Pascal Walthert sinnierte bereits über Möglichkeiten, sich bei der Christen Bauunternehmung für den Event zu revanchieren. Danke für den tollen Abend.



## FITNESS

Für gesunde und  
glückliche Mitarbeiter

Im Juli haben sich die Mitarbeitenden von Neutrass im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements bewegt: Mit der richtigen Haltung, bewegten Pausen und bewusster Ernährung können physische Probleme vorgebeugt und die Work-Life-Balance positiv beeinflusst werden.

Ein Workshop von Sanactiva lieferte die theoretischen Grundlagen zum Thema Ergonomie und Ernährung im Alltag. Nach einer gesunden Snackpause durften alle Mitarbeitenden von einer individuellen Beratung am Arbeitsplatz profitieren und ein stündiges Gruppentraining an der Atupri-Healthbox im Freien absolvieren.

«Die Gesundheit meiner Mitarbeitenden liegt mir sehr am Herzen. Umso besser, wenn wir mit Freude etwas mehr Bewegung in unseren Alltag bringen können», ist Neutrass-CEO Pascal Walthert begeistert, nachdem auch er den Gruppen-Parcours erfolgreich bestritten hat. Gemütlich wurde es dann beim anschliessenden Nachtessen aus dem «Chochiwage».



Auch CEO Pascal Walthert musste schwitzen.

## UNFALL

## Aufgepasst bei Risiken im Sport

Bei gefährlichen Sportarten setzt man sich besonders grossen Risiken und Gefahren aus. Was viele nicht wissen: Versicherer können die Leistungen kürzen oder sogar ganz streichen. Was sollten Risiko-Sportler beachten?

Sport ist gesund und hält jung – meistens auf jeden Fall. Im Sport kann es auch ganz schön weh tun – am Körper oder im Portemonnaie. Downhill-Biking, Gleitschirm fliegen, Quadrennen oder Strassenrodeln gehören schon fast zum Standardangebot im Sommertourismus. Unfälle können aber heftige Schmerzen verursachen und teuer werden: Wer mit über 100 km/h mit einem Kart fährt, Base-Jumping macht oder an Abfahrtsrennen mit dem Mountain-Bike teilnimmt, muss mit Leistungskürzungen der Versicherung rechnen. Zu den gefährlichen Sportarten zählen auch Rollbrettabfahrten, Tauchen in einer Tiefe von mehr als 40 Metern oder Wildwasserfahrt «bauchlings auf Schwimmbob liegend».

Bei solch gefährlichen Sportarten werden bei Nichtberufsunfällen die Taggelder, allfällige IV-Renten oder schlimmstenfalls das Todesfallkapital um die Hälfte gekürzt. In besonders schweren Fällen wird eine Leistung sogar ganz verweigert.

## Regeln und Gebote missachten

Ebenfalls mit einer Kürzung der Geldleistungen um 50 Prozent hat zu rechnen, wer bei Sportarten bzw. Tätigkeiten mit grossen Risiken die üblichen Regeln oder Vorsichtgebote in schwerwiegender Weise missachtet. Darunter fallen beispielsweise Bergsteigen, Klettern oder Schneesportaktivitäten abseits markierter Pisten und bei schwerwiegender Missachtung der üblichen Gebote wie ungenügende Ausrüstung, Erfahrung oder bei schlechtem Wetter. Weiter zählen dazu Gleitschirm- und Hängegleiterfliegen bei sehr ungünstigen Windbedingungen. In besonders schweren Fällen von Wagnissen, zum Beispiel das Bewältigen einer sehr schwierigen Bergtour im Alleingang, bei

schlechtem Wetter und trotz Warnung durch erfahrene Bergsteiger, können die Geldleistungen vom Unfallversicherer verweigert werden. Die Suva hat eine Checkliste über die Sportarten publiziert, die als Wagnisse gelten ([suva.ch/wagnisse](http://suva.ch/wagnisse)).

## Nicht automatisch gedeckt

Statistisch gesehen passiert bei Extremsportarten selten etwas. Doch wenn etwas passiert, ist es oft gravierend und teuer. Die Versicherungen bieten für Wagnis-Aktivitäten keine besonderen Produkte an. Allerdings ist die Deckung bei Einzelunfallversicherungen manchmal besser als bei Kollektivversicherungen. Sollten Sie eine der erwähnten Sportarten ausüben, so kümmern Sie sich um eine Versicherungsdeckung, welche keine Kürzungen oder Leistungsverweigerungen infolge Wagnissen vornimmt. Gerade halbprivat oder privat versicherte Personen wiegen sich oft in falscher Sicherheit. Nur in wenigen Produkten besteht auch für die Ausübung von Wagnissen entsprechender Schutz.

Arbeitgeber haben die Möglichkeit diese Kürzungen bzw. Verweigerungen über eine Unfallzusatzversicherung zu versichern. Diese Zusatzdeckung wird als Sonderisiko, Grobfahrlässigkeit, Differenzdeckung oder erweiterter Versicherungsschutz bezeichnet.



Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

**Pascal Huber**  
Verkaufsleiter Verbands-/Affinity-Business  
Telefon 041 799 80 51  
E-Mail [pascal.huber@neutrass.ch](mailto:pascal.huber@neutrass.ch)

## OL-MEISTERSCHAFTEN

## Durchblick und Orientierung

Über 3000 Aktive aus 32 Ländern haben an der 8. Swiss O Week im Saanenland teilgenommen. Der alpine Höhepunkt des OL-Sommers 2019 hat begeistert.

Die ehemalige Orientierungsläuferin Simone Niggli-Luder untermalt mit ihrem dreimaligen Titel als «Schweizer Sportlerin des Jahres» die Bedeutung dieser Sportart. Ohnehin gilt Niggli-Luder als «die beste Orientierungsläuferin aller Zeiten» und gewann wahrhaftig 23 Weltmeistertitel und 9 Gesamtweltcup. «Wir sind stolz, dass wir mit der erfolgreichsten Schweizer OL-Läuferin Simone Niggli-Luder eine zu unserer Tätigkeit derart passende Botschafterin haben», sagt Neutrass-CEO Pascal Walthert. «Der Orientierungslauf gefällt uns nicht nur als Sport und Freizeitbeschäftigung, sondern auch als Metapher für unseren Unternehmenszweck: Durchblick und Orientierung im Dickicht von Versicherungen, Vorsorge und Finanzen. Zudem ist der OL Sport - genauso wie Simone Niggli-Luder selbst - bodenständig, naturverbunden und leistungsorientiert. Credos, nach welchen auch wir unsere Kunden seit über 30 Jahren begleiten und betreuen».

## Swiss Orienteering Week in Gstaad 2019

Der OL-Saison-Höhepunkt fand dieses Jahr im August in Gstaad statt. Bei der achten Austragung des mehrtägigen internationalen Grossevents waren 3359 Läuferinnen und Läufer und Juniorinnen und Junioren aus 32 Ländern in einer

Gegend mit Ferienatmosphäre dabei. Neutrass hat auch dieses Mal den Anlass als Hauptsponsor unterstützt. Auch einige Neutrass Mitarbeitende und Freunde wagten sich am Sonntagvormittag auf die OL-Strecke. Wer sich im Dschungel von Versicherungen und Finanzen orientieren kann, findet schliesslich auch in Gstaad zum Ziel – mit Karte und Kompass kein Problem. «Das war seit der Schulzeit mein erster OL. Ziemlich schweisstreibend, aber ein geniales Erlebnis. Ich bin fasziniert von der Stimmung und den vielen Nationen und Generationen, welche für die Swiss O Week nach Gstaad gereist sind», schwärmt Eliane Müller, Verantwortliche Kommunikation/Marketing der Neutrass. Bestimmt wird sie auch im Jahr 2021 bei der neunten Swiss O Week in Arosa wieder mit von Partie sein.



OL-Saisonhöhepunkt in Gstaad mit Neutrass als Hauptsponsor.



INTERVIEW

## «Simone rennt noch dazu. Ist das nicht faszinierend?»

Sportmoderatoren stehen häufig in der Kritik. Wie geht SRF-Aushängeschild Sascha Ruefer, 47, damit um? Im Interview erklärt er auch, warum er unsere Botschafterin Simone Niggli-Luder bewundert.

### Was fasziniert Sie denn an Ihrem Job?

► Es geht um Emotionen, es gibt Gewinner und Verlierer. Und das Schöne ist, dass jeder Tag anders aussieht. Ich stehe am Morgen auf und weiss, irgendetwas wird heute passieren, irgendeine Frage werde ich beantworten und darüber berichten können.

### Um sich dann der Kritik des anspruchsvollen Schweizer Sportpublikums auszusetzen?

► Die Schweiz ist sehr sportinteressiert. Nur hat Sport bei uns nicht den Stellenwert, den er in anderen Ländern hat. Sport als Sprungbrett innerhalb der Gesellschaftsstruktur, das braucht es hier nicht. Professionell Sport treiben ist ein Privileg: Und was das Publikum betrifft, ja, das ist sicher kritisch. Aber der Kopf wird dir auch hier nicht abgerissen.

### Musiker bekommen fast ausschliesslich die positiven Rückmeldungen zu hören, wobei die Kritik auf der Strecke bleibt. Wer nicht applaudiert bleibt für den Künstler einfach unbemerkt.

► Spannend. Das ist für mich das komplette Gegenteil. Ich glaube der Unterschied liegt darin, dass Musik aus freien Stücken konsumiert wird. Bei einem Fussballspiel hingegen wird der Zuschauer gezwungen, dem Kommentator zuzuhören, weil er Teil des Ereignisses ist. Bei einem frustrierenden Ende des Spiels sieht es dann folgendermassen aus: Der Schiedsrichter war schlecht, die Mannschaft war auch schlecht, aber der schlechteste von allen, das war der Kommentator. Die Mühe, konstruktive Kritik abzuliefern, die nimmt sich kaum einer.

### Beeinflusst Sie diese Kritik auch irgendwie?

► Das ist eine Frage der Qualität. Mir ist es heute wichtig, wer diese Kritik äussert und auf welche Art und Weise. In meinem Job kann man sich von Pauschalkritik nicht schützen, aber man lernt Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden.

### Eine Weisheit, welche Sie auch Ihrem Sohn Matti mit auf den Weg geben?

► Bestimmt. Und nicht nur das. Auch, dass man zuerst denkt und dann redet. Wenn man aber wirklich etwas zu sagen hat, dann soll man dies auch tun, zu seiner Meinung

stehen und auch mit den Konsequenzen leben. Zivilcourage ist etwas, das heute oft verloren geht.

### Da ist unsere Botschafterin Simone Niggli-Luder ein gutes Vorbild. Würden Sie den OL-Sport auch kommentieren?

► Meine Leidenschaft gilt dem Fussball als Sportart, aber nicht dem ganzen Drumherum, welches teilweise sehr ermüdend ist. Da wäre eine bescheiden gebliebene Sportart wie der Orientierungslauf eine ganz spannende Sache. Sowie hat Simone meinen allergrössten Respekt. Wer Militär gemacht hat, weiss wie schwierig es ist, sich im Gelände zu orientieren. Simone rennt noch dazu. Ist das nicht faszinierend? Sie hat für den Sport gelebt, ohne das Nebenbei zu vernachlässigen. Sie hat einen Weg gefunden, Familie und Sportkarriere unter einen Hut zu bringen. Und was ihre Karriere noch bemerkenswerter macht: es ging ihr nicht ums Geld, denn das funktioniert im OL-Sport nicht.

### In unserem Kundenwettbewerb laden wir die Gewinner zum Super10Kampf nach Zürich ein. Auf was dürfen wir uns da freuen?

► Auf einiges! Auf tolle Sportler, lustige Spiele und eine Stimmung, die ihresgleichen sucht. Der Super10Kampf war die letzten Jahre stets ausverkauft, über 10 000 Zuschauer machen das Stadion zum Hexenkessel. Natürlich geht's am S10K auch um höher, schneller, weiter. Trotzdem nehmen sich die Protagonisten nicht allzu ernst und lassen viel Spass zu. Wir haben ein Olympiajahr, eine Fussball-EM und andere Highlights, bei denen Stars «geboren» werden – und die wir hoffentlich am Super10Kampf begrüßen und ehren können. Auch Simone Niggli-Luder war schon einige Male mit dabei. Ich freue mich sehr auf den Super10Kampf – und hoffe fest, dass keiner Versicherungsleistungen beanspruchen muss.

> INTERVIEW **ELIANE MÜLLER**

### Haben Sie sich mit dem Beruf als Sportkommentator einen Bubenraum erfüllt?

► Auf eine gewisse Weise schon. Tierarzt stand eigentlich ganz oben auf der Liste, aber mit Tieren zu kommunizieren hat sich für mich als zu schwierig erwiesen. Meine grosse Leidenschaft galt ohnehin dem Sport. Es faszinierte mich, wie es Jasper Stupan bei den Spielen des EHC Arosa mit seinen Worten schaffte, mir das komplette Spiel detailliert wie ein Film vor mein inneres Auge zu zaubern. Das wollte ich auch können. Nun, heute sind der WM-Final und die Olympischen Spiele mein Arbeitsort. Ich würde sagen: Ja, ich lebe meinen Bubenraum.

### Bestimmt hatten Ihre Eltern nicht von Anfang an Gefallen an dieser Berufswahl?

► Ja, anfangs hatten sie Mühe damit. Aber sie hatten bald verstanden, dass ich mich in kein Schema pressen lasse. Schleichend hat sich bei ihnen Beruhigung eingestellt und die Gewissheit, dass es schon gut kommen wird. Sie haben eingesehen, dass ich dafür lebte.



«Es geht um Emotionen, es gibt Gewinner und Verlierer.»

Sascha Ruefer, Sportmoderator

#### IMPRESSUM

Redaktionsteam: Eliane Müller, Pascal Walther, Markus Baumgartner (b-public AG, Baar)  
Gestaltung / Layout: A4 Agentur AG, Rotkreuz  
Druck: Villiger Druck AG, Sins



Versicherungen • Vorsorge • Finanzen

Hauptstandorte Rotkreuz • Luzern • Sursee/Sempach • Ostschweiz • Romandie • Tessin

## Wettbewerb

Wer sich bis zum 28. Februar 2020 für das neue Journalino registriert, nimmt automatisch an der Verlosung teil.

**Es gibt 5 x 2 Eintrittstickets für den Super10Kampf** im November 2020 im Hallenstadion

Zürich zu gewinnen. Das kostenlose Mailing informiert Sie über wichtige Vorgänge aus der Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzbranche. Die Gewinner werden schriftlich informiert.

[www.neutrass.ch/journalino](http://www.neutrass.ch/journalino)



NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG  
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.ch  
www.neutrass.ch

NEUTRASS-RESIDENZ Luzern AG  
Löwenstrasse 3  
6004 Luzern  
Tel. 041 417 30 00  
Fax 041 417 30 05  
luzern@neutrass.ch  
www.neutrass.ch

Neu



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

Verwaltungsrat



**Jürg Züst**  
Verwaltungsratspräsident



**Pascal Walthert**  
Vize-Präsident



**René Stocker**  
Mitglied des Verwaltungsrates



**Kurt Sidler**  
Mitglied des Verwaltungsrates

Kader



**Pascal Walthert**  
CEO  
Telefon 041 799 80 42



**Christoph Allemann**  
Leiter Markt  
Telefon 041 700 80 07



**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



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



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



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



**Fabian Frappa**  
Verkaufsleiter Broker Business  
Telefon 041 799 80 46



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



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

Geschäftsstellenleiter / Bereichsverantwortliche

Luzern



**Herbert Caviezel**  
Telefon 041 700 80 19

Sempach/Sursee



**Joe Furrer**  
Sempach / Sursee / Willisau  
Telefon 041 700 80 14

Kreuzlingen



**Robert Koch**  
Telefon 058 521 22 20

Romandie



**Vincent Vuadens**  
Telefon 021 521 02 02

Curaviva



**Pirmin Lang**  
Telefon 041 799 80 49

Entwicklung / IT



**Josua Zurbrugg**  
Telefon 041 700 80 01



**Arthur Huber**



**Claudio Casanova**  
Telefon 041 700 80 09

Kommunikation / Marketing



**Eliane Müller**  
Telefon 041 799 84 28





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

Mandatsleiter



**Beat Schürmann**  
Geschäftsstelle Eschenbach  
Telefon 041 799 84 34



**Andi Schwarzenruber**  
Geschäftsstelle Grosswangen  
Telefon 041 799 84 38



**Othmar Waller**  
Geschäftsstelle Ballwil  
Telefon 041 799 84 37



**Adrian Zaugg**  
Telefon 041 799 80 52



**John de Haan**  
Geschäftsstelle Alpnachstad  
Telefon 041 799 84 24



**Roman Lautenschlager**  
Geschäftsstelle Frauenfeld  
Telefon 041 799 84 25



**Armin Rüssli**  
Telefon 041 799 84 39



**Candid Wild**  
International/Spezialprojekte  
Telefon 041 799 80 40



**August Stillhart**  
Support Kundenberater  
Telefon 079 712 30 11



**Yenal Jaccard**  
Telefon 079 135 25 30

MandatsassistentIn / Backoffice



**Ramon Loretz**  
Telefon 041 799 80 47



**Stefanie Zimmermann**  
Telefon 041 799 84 20



**Melanie Müller-Schacher**  
Telefon 041 799 80 54



**Marlène Dubacher**  
Telefon 041 417 30 02



**Maya Heiniger**  
Telefon 058 521 22 21



**Patric Bachmann**  
Telefon 041 799 84 30



**Ramona Leu**  
Telefon 041 799 84 21



**Dario Rotonda**  
Telefon 041 799 84 31



**Roger Huber**  
Telefon 041 799 84 26



**Sarah Furrer Roos**  
Telefon 041 700 80 15



**Patricia Burri**  
041 700 80 16



**Pascale Weber**  
Telefon 041 799 84 35



**Melanie Bachmann**  
Telefon 041 799 80 41



**Marco Peter**  
Telefon 041 799 84 22



**Sabrina Bürgisser**  
Telefon 041 799 84 36



**Manuela Keller**  
Telefon 041 700 80 03



**Michael Nick**  
Telefon 041 700 80 05



**Lisa Brun**  
Telefon 041 700 80 04



**Sandra Sakac**  
Telefon 041 799 84 29



**Gabi Bottani**  
Telefon 041 799 80 56



**Piera Rüegg**  
Telefon 041 799 84 33



**Nadia Bamert**  
Telefon 041 700 80 06



**Belma Kotoric**  
Auszubildende  
Telefon 041 799 84 32

