

PORTRÄT

Hugo Schürmann

So denkt der neue Verwaltungsratspräsident > **S2**

ERFAHRUNG

Drei Kunden

Wie sie die Corona-Krise gemeistert und was sie daraus gelernt haben > **S3**

EINBLICK

Werner Rüedi

Was der langjährige Chefredaktor zu Brokern sagt > **S4**

SWISSNESS

Mehr als Kitsch

In schwierigen Zeiten werden Werte und die Heimat wichtiger > **S7**

INTERVIEW

Daniel Koch

Im Interview erklärt «Mister Corona» wie er als Aushängeschild lebt und leidet > **S8**

S//B/A

Ethische Grundsätze

Der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 95 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 Lehrabgängern 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.



KRISENJAHR

Wie verändert uns 2020?

Voller Enthusiasmus und mit neuen Zielen sind wir ins Jahr 2020 gestartet. Dann kam Corona: Zum Glück wussten wir nicht, was uns noch erwartet. Vergessen werden wir dieses spezielle Jahr jedoch nicht so schnell.

Die Pandemie ist und war ein Stress-test. Sie stellt die Belastbarkeit unserer Gesellschaft auf die Probe. Zur Krisenbewältigung und der wirtschaftlichen Folgen lassen wir in diesem JOURNAL betroffene Neutrass-Kunden zu Wort kommen. Ganz besonders ehrt uns das legendäre Interview mit «Mister Corona» Daniel Koch auf der letzten Seite. Wir haben ihm interessante und etwas andere Fragen gestellt.

Diese Krise ist eine Extremsituation. Aber auch sie bietet uns eine einzigartige Chance zur Selbstreflexion. Wir konzentrieren uns nun wieder vermehrt darauf, was wirklich wichtig ist im Leben. Was bedeuten Werte

wie Verbundenheit, Solidarität und Innovation wirklich? So hat Swissness in den vergangenen Monaten wieder massiv an Wert gewonnen. Wie sagte doch Bundesrat Ueli Maurer so schön: Machen Sie Ferien in der Schweiz! Und wir empfehlen: Beziehen Sie die Dienstleistungen und Produkte von Schweizer Unternehmen und unterstützen sie unseren Werkplatz Schweiz!

Wir freuen uns, dass wir als inhabergeführtes Schweizer Unternehmen nach einem eher schwierigen Start ins Jahr im zweiten Halbjahr 2020 eine massiv höhere Nachfrage nach unseren Dienstleistungen feststellen konnten. Danke für Ihre Solidarität und Treue.

Ihnen wünschen wir nur das Allerbeste für ein krisenresistentes 2021.



Pascal Walthert
CEO / Inhaber

PORTRÄT

«Zuerst kommt immer der Kunde»

Hugo Schürmann ist neuer Verwaltungsratspräsident der Neutrass. Im Interview erläutert er seine Vorstellungen.

> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

Hugo Schürmann, Sie sind seit 30 Jahren im Bereich Wirtschaftsprüfung von Banken und Versicherungen tätig. Was für Impulse können Sie bei Neutrass als externer Sparringpartner auslösen?

► Ich bringe ein neues Netzwerk mit. Das ergänzt sich sehr gut mit dem bisherigen der Neutrass. Als Externer kann ich auch die Denkhaltung schärfen: Ich setze mich seit Jahren für eine starke Kundenorientierung ein. Das bedeutet umfassend auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Ein guter Berater verkauft nicht einfach Produkte, weil sie vorhanden sind. Der Kunde steht überall im Fokus: Alle sollen den Kunden zuhören und ihre Bedürfnisse erkennen. Anschliessend geht es darum, massgeschneiderte Lösungen für den Kunden zu finden.

Bei meiner bisherigen Tätigkeit stellen wir immer den Kunden in den Vordergrund. Wie kann ich den Kunden positiv überraschen? Wie kann ich ihm eine innovative neue Lösung präsentieren? Da kann ich einen wichtigen Beitrag leisten, weil ich da viele Erfahrungen gesammelt habe und weiss, wie es funktioniert. So geht es auch bei Sitzungen nicht darum, interne Probleme oder Fragen der Firma zu behandeln, wenn der Kunde im Zentrum steht. Bei Meetings der Neutrass heisst es daher auf allen Ebenen in Zukunft: Client, People, Firm – Kunde, Menschen, Firma. Zuerst kommt immer der Kunde! Weiter kann ich bei der Neutrass meine Führungserfahrung einbringen: Ich habe 300 bis 400 Menschen geführt und kann zusammen mit dem

EDITORIAL

In einem Gespräch wollen wir in der Regel den anderen überzeugen. Doch die meisten haben wahrscheinlich schon Sätze wie «Wie doch jeder weiss», «Das hat doch keinen Sinn» oder «Daran sind schon ganz andere gescheitert» gehört.

Wenn Argumente so beginnen, hat man eigentlich schon verloren. So stellt sich jemand ohne Begründung und ohne Diskussion über einen Standpunkt hinweg. Nicht gerade die feine englische Art. Die Konsequenz ist sicherlich nicht produktiv. Solche Aussagen führen nicht dazu, dass sich andere wohl fühlen können. Wir sollten nicht von uns auf andere schliessen. Jeder bringt eigene Ideen und Gedanken mit sich, die es ermöglichen Aufgaben zu lösen.

Es gibt natürlich auch die Möglichkeit, auf solche Killerphrasen zu reagieren. Man kann Antworten auf die Sachebene zurückführen, zurückfragen, eine nüchterne Präzisierung einfordern oder ganz direkt die Killerphrase des anderen thematisieren.

Man sollte auf keinen Fall mit einem Gegenangriff antworten. Dann kann ein Gespräch richtig wertvoll werden.



Hugo Schürmann
Verwaltungsratspräsident
Neutrass-Residenz AG



Pascal Walthert
CEO
Neutrass-Residenz AG

CEO Pascal Walthert einiges einbringen. Da stehe ich auch als Sparringpartner bei Personalfragen zur Verfügung.

Die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten in der Vernetzung der Arbeitswelt sowie in der Beziehung zwischen Dienstleister und Kunde. Welche Entwicklungen beobachten Sie da?

► Eine sehr aktuelle Herausforderung stellt sicher die Digitalisierung dar. Das ist bei den Versicherungen ein wesentliches Thema. Wieso soll heute jemand eine Beratung wünschen, wenn er im Internet (fast) alles machen kann? Aufgrund der «Corona-Krise» hat die Digitalisierung einen gewaltigen Schub erhalten. So digitalisieren grosse Unternehmen vermehrt ihre Kundenbeziehungen und Prozesse. Dafür setzen sie erhebliche finanzielle Mittel ein. Bei

KMU hingegen ist diese Entwicklung nicht so weit fortgeschritten – mit löblichen Ausnahmen. Die Digitalisierung in den KMU muss in den Köpfen der Geschäftsleitung und der Mitarbeiter verankert sein. Um flexibel auf Veränderungen und Anpassungen reagieren zu können, braucht es eine Kultur, die alle in den Veränderungsprozess einbezieht. Nur so können Ängste oder Widerstände abgebaut werden. Ich beobachte, dass die kontinuierliche Veränderung des Bestehenden wie Prozesse, Websites oder E-Commerce-Lösungen viel leichter fällt als der disruptive Umbruch des bekannten Geschäftsmodells. Auch hier gilt: Der Kunde zuerst. Meist verfügt ein Unternehmen zwar über zahllose Daten und Ideen im eigenen Haus, macht diese aber selten dem Kunden zunutze. Mit dem digitalen Zeitalter ist eine neue Ära des Innovationsmanagements angebrochen.

PwC Luzern organisiert immer wieder tolle Anlässe, die bei interessanten Firmen in der Region Zentralschweiz stattfinden. Wie kam es dazu?

► Ich habe diese Anlässe als «Gesichtspunkte» ins Leben gerufen. Inzwischen führt sie PwC in der ganzen Schweiz durch. Ziel war nicht etwas zu verkaufen, sondern zu den Firmen hinauszugehen und von ihnen zu lernen, was man noch nicht weiss. Das Gefäss ist immer ein Anlass mit verschiedenen Leuten, die von einem Netzwerk zusammengebracht werden. So lädt PwC jeweils ihre Kunden, die Luzerner Zeitung ihre Leserschaft und das Gastunternehmen ihre Besucher ein. Viele kommen regelmässig an die Anlässe. Es gibt keine Powerpoint-Präsentation. Das wollen wir genau nicht. Die Gäste wollen sehen, schmecken und hören, was dieses Unternehmen macht. Mittlerweile sind die «Gesichtspunkte» eine höchst erfolgreiche Veranstaltungsreihe.

Somit würden Sie diese Anlässe auch heute wieder ins Leben rufen?

► Ja, und zwar aus zwei Gründen. Erstens haben wir beschlossen, zu den KMU zu gehen, um vor Ort von diesen zu

lernen. Wir möchten einen direkten Einblick in ihre Marktsituation und ihre Visionen erhalten. Und natürlich die Personen dahinter noch besser kennenlernen. Dabei wollen wir diesen Unternehmen ein «Gesicht» geben. Zweitens machen wir mit dieser Veranstaltungsreihe bei verschiedenen KMU in der Innerschweiz Halt, an verschiedenen «Punkten» sozusagen. Dabei wollen wir aber auf aktuelle und heikle Themen, Fragestellungen und Herausforderungen eingehen und auf den «Punkt» bringen. Wir haben dabei viele interessante und sehr erfolgreiche Unternehmen in der Zentralschweiz entdeckt. Ich habe gelernt und gespürt, dass es im Büro nicht besonders interessant ist. Spannend wird es erst, wenn man bei den Kunden oder Firmen zuhause ist.



Im Vordergrund steht das Gesamtpaket, das nur ein Broker bieten kann. Das vorhandene, breite Know-how ergibt einen Mehrwert für den Kunden.»

Hugo Schürmann, Verwaltungsratspräsident der Neutrass

Neutrass hat sich seit 1988 in der Branche etabliert und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Nun gehört sie mit 55 Mitarbeitenden zu den grössten Brokern der Zentralschweiz. Wo sehen Sie die Vorteile eines Brokers mit ausgebauten Dienstleistungen?

► Im Vordergrund steht das Gesamtpaket, das nur ein Broker bieten kann. Das vorhandene, breite Know-how ergibt einen Mehrwert für den Kunden. Die Beratung erfolgt neutral und nicht, um ein Produkt zu platzieren. Der Broker hat den Quervergleich, von dem der Kunde profitieren kann. Er hat das Verständnis und die Erfahrung für verschiedenste Anforderungen wie Haftpflicht oder Cyber. Da muss man etwas verstehen, um das Richtige beraten zu können.

Was hat Sie bewogen, die Funktion als Verwaltungsratspräsident der Neutrass zu übernehmen?

► Ich trete Mitte 2021 bei PwC zurück und werde mich ausgewählten Beratungs- und Verwaltungsratsmandaten widmen. Das Präsidium bei Neutrass wird für mich eine spannende Herausforderung. Es ist aus Neutrass und Residenz ein überzeugendes Kundenportefeuille entstanden, das von den beiden Patrons Pascal Walthert und Jürg Züst fachlich und menschlich hervorragend geführt wurde. Dabei können sie auf ein gut ausgebildetes und tolles Team zählen. Da werde ich gerne meinen Beitrag für die Zukunft leisten.

Zur Person

Hugo Schürmann ist ausgebildeter Betriebsökonom FH, diplomierter Wirtschaftsprüfer und zugelassener Revisionsexperte. Er ist Partner Assurance bei Pricewaterhouse Coopers (PwC) Schweiz. Er verfügt über 32 Jahre Erfahrung als Partner bei PwC in der Betreuung von Gesellschaften im Finanzbereich, verschiedene Führungspositionen gesamtschweizerisch und lokal. Hugo Schürmann ist glücklich verheiratet mit Marlene Schürmann und hat zwei erwachsene Söhne («werklech zwägi Cheibe»). Er wohnt in Hildisrieden LU. Sein Hobby: «Angefressener» Skifahrer.

ERFAHRUNG

«Es geht immer irgendwie weiter»

Viele unserer Kunden wurden dieses Jahr auf die harte Probe gestellt. Sie sind sich einig: Es braucht Willenskraft und gemeinsames, positives Denken, um gestärkt aus der Krise zu finden.

> VON **ELIANE MÜLLER**

KULTURSILO BÖSCHHOF

Ohne Publikum keine Kultur

Aus dem ehemals landwirtschaftlichen Betrieb haben Michael und Regula Werder 2013 ein Kulturgut für öffentliche und private Veranstaltungen errichtet und das kleine Familienunternehmen gegründet. Die Räumlichkeiten stehen seit Monaten beinahe leer.

Der Böschhof-Kalender war für diesen Sommer eigentlich ausgebucht: Hochzeiten, Geburtstage, Firmenevents, Tagungen, Degustationen und auch der Startschuss einer eigenen Eventserie. Hätte kein Virus einen Strich durch die Rechnung gemacht, wäre Hochbetrieb gewesen. Aber die wirtschaftliche Tragweite der Krise hat den Kulturbereich besonders hart getroffen: «Wir können das Kultursilo nicht im Handumdrehen umgestalten. Die Nutzungsmöglichkeiten sind sehr begrenzt. So sind wir darauf angewiesen, dass die Leute zu uns kommen», sagt Michael Werder.

Sogar Worst-Case-Szenario zu optimistisch

Zum Zeitpunkt des Lockdowns haben die Werders mit einem Stillstand bis spätestens August gerechnet. Schon bald aber haben die Gäste ihre Buchungen über das Jahresende hinweg storniert. Michael Werder: «Zum Glück wussten wir nicht von Anfang an, wie lange diese Krise andauern wird.»

Durch die Maschen

Das Kultursilo ist in vielerlei Hinsicht ein Konzept der besonderen Art. Da der Kanton nur Projekte und keine Infrastrukturen unterstützt, fällt das Kultursilo nicht nur bei coronaspezifischen Hilfestellungen durch die Maschen. Und für die einzigen beiden Angestellten, Michael's Eltern, besteht auch kein Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung. Denn sie beide haben das Pensionsalter bereits erreicht. Was die Werders zwischendurch doch ruhig schlafen lässt, sind die vielen Anfragen für den Sommer 2021.

Fazit: «Es geht immer irgendwie weiter und es lohnt sich zu kämpfen und für die Bedürfnisse einzustehen.»



PARK HOTEL VITZNAU

Not zur Tugend machen

Das Juwel am Vierwaldstättersee ist ein magischer Ort. Die Geschichte des prachtvoll historischen Baus geht auf 1903 zurück und widmet sich nebst vielen Förderprojekten vor allem einem Ziel: dem Gast eine exklusive Atmosphäre zu bieten.

Das Betreten der Eingangshalle bietet einen «Wow-Effekt». Es folgen zahlreiche weitere. Im Park Hotel Vitznau taucht man ein in eine andere Welt – in weit mehr als eine 5-Sterne Residenz: Neben Health & Wealth sind auch Wine & Dine, Art & Culture sowie Förderprojekte ein Herzstück des Hauses. So konnte sich das Hotel laut General Manager Urs Langenegger die Krise zur Tugend machen: «Wir bieten das Park Hotel als Destination an. Gerade jetzt kommen die Gäste, um das Haus zu genießen. Sie setzen kaum einen Fuss vor die Türe.»

Grosse Herausforderung

Jede Woche wurden neue Hygienekonzepte für die einzelnen Bereiche erarbeitet. Urs Langenegger ist stolz auf seine Mitarbeitenden: «Die Situation forderte von allen eine extrem hohe Flexibilität. Es war spannend, aber herausfordernd. Es gab keine Konstante, an der man sich orientieren konnte.» Da im Frühling bewusst weniger Saisonmitarbeitende eingestellt wurden, konnten in den Sommermonaten Juli und August 30 Jobs vergeben werden.

Potenzial nutzen

Das Park Hotel Vitznau ist sich bewusst, dass die Krise auch für die Hotelerie noch nicht überstanden ist. Ein grosser Vorteil, dass sie mehr als den klassischen Hotelbetrieb bieten können. Beispielsweise war während dem Lockdown auch die hoteleigene Neuro-Reha-Klinik Cereneo in Betrieb. Urs Langenegger: «Ich war anfangs pessimistisch und habe mich eines Besseren belehren lassen. Wir dürfen unser Potenzial nutzen. Die Krise bringt uns einen Schritt weiter zu noch mehr Exklusivität.»

Fazit: «Es lohnt sich in der Krise Chancen zu suchen und zu finden, anstatt sich auf Probleme und mögliche Risiken zu fokussieren.»

RAST KAFFEE

Erfolgreich durch die Krise

Der Familienbetrieb blickt auf eine 100-jährige Geschichte zurück und wird heute in der 4. Generation geführt. Gegründet wurde die Firma unmittelbar nach dem 1. Weltkrieg und der Spanischen Grippe. Ob dieser Ursprung für die Bewältigung der heutigen Krise hilft?

Mit dem Lockdown hat sich extrem viel verändert. Die Schliessung sämtlicher Restaurationsbetriebe war einschneidend. Gleichzeitig explodierte der Online-Shop, denn der Kaffeekonsum zu Hause stieg an. «Krisen dienen womöglich dazu, etwas Neues gedeihen zu lassen», sagt Beatrice Rast (im Bild), die das Unternehmen seit 2016 zusammen mit ihrem Ehemann Adrian Gisler und ihrer Schwester Evelyne Rast führt.

Kaffee ist krisenresistent

Die Pandemie wird länger andauern. Das ist sich das gesamte Team bewusst. Aber es gibt keinen Grund, auf Kaffee zu verzichten. Beatrice Rast: «Herr und Frau Schweizer sind sehr konstante Kaffee-Trinker – eine Tradition, die so schnell nicht gebrochen wird.»

Die Röstmaschinen mussten zwar nie still stehen, doch die Mitarbeitenden verrichteten Kurzarbeit. Um den Betrieb und die Mitarbeitenden zu schützen werden die Hygienevorschriften bis heute strikte befolgt. Denn als Lebensmittelhersteller müsste Rast Kaffee bei einer Infizierung schliessen.



Wenige Engpässe im Handel

Die Rösterei ist vom weltweiten Import von Kaffeebohnen abhängig. Das Virus führte auch in den Ursprungsländern zu Herausforderungen und damit verbundenen Lieferverzögerungen. Glücklicherweise konnten jedoch sämtliche Ernten stattfinden und in Indien wurden auch die Monsoonbehandlungen noch rechtzeitig durchgeführt. «Dramatisch sieht es nicht aus», so Beatrice Rast.

Fazit: «Der Respekt vor einer Zwangspause des Betriebes bleibt. Aber das gesamte Team geht zusammen durch diese Krise. Wir fühlen uns gestärkt.»

EINBLICK

«Grösse ist nur ein Kriterium unter vielen»

Der langjährige Wirtschaftsjournalist und Branchenkenner
Werner Rüedi über den Schweizer Brokermarkt.

> INTERVIEW **MARKUS BAUMGARTNER**

Welchen Eindruck haben Sie von den Versicherungsbrokern in der Schweiz?

► Einen sehr guten, denn diese sind in der Lage, ihren Kundinnen und Kunden nachhaltigen Nutzen zu bieten.

Wo sehen Sie die grossen Vorteile?

► Nicht gebundene Broker sind in der Lage, selbst bei komplexen Anforderungen umfassende Risikoanalysen, die anschliessende Absicherung sowie Umsetzung und das Handling durchzuführen. Das ist vor allem für Firmenkunden wertvoll, denn damit werden sie entlastet und können sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren.

Gibt es auch Kritik?

► Ja, natürlich. Einen Schwachpunkt sehe ich bei denjenigen Brokern, welche ihre Dienstleistungen voll oder teilweise kostenlos anbieten und sich von den Versicherungsgesellschaften mittels volumen- oder schadenabhängigen Courtagen bezahlen lassen, deren Produkte sie für die Kunden einkaufen.

Wieso ist das heikel?

► Weil sich diese Broker damit in einen Interessenskonflikt begeben: Die Gefahr besteht, dass nicht die passenden Produkte vermittelt werden, sondern solche, welche die höchste Provision für die Vermittler einbringen.

Was wäre die Lösung?

► Transparenz gegenüber der Kundschaft über die Höhe der Provisionen; oder es wird eine Pauschale oder je nach Komplexität ein Honorar vereinbart, denn damit steht nicht mehr die Produktvermittlung im Fokus, sondern die Lösungskompetenz. Wenn die Transparenz gegeben ist, finde ich ein Courtagen-Verbot nicht nötig.

Broker gibt es in der Schweiz noch nicht so lange. Wie sehen Sie die Geschichte?

► Ich sehe das als Erfolgsgeschichte. Galt früher der Aussendienst als fast ausschliesslicher Vertriebskanal der Versicherungsgesellschaften, haben sich inzwischen die unabhängigen Broker durchgesetzt und sind – trotz digitaler Vertriebskanäle – nicht mehr wegzudenken.

Was hat zu diesem Erfolg beigetragen?

► Einerseits die Akzeptanz bei Firmenkunden, weil der unabhängige Broker nicht auf einen Versicherer und dessen Produkte fixiert ist, sondern Versicherungslösungen mit den besten Produkten verschiedener Versicherer individualisiert zusammenstellen kann. Und andererseits durch die wachsende Erkenntnis der Versicherungsgesellschaften, mit den Brokern über einen zusätzlichen Absatzkanal zu verfügen.

In den letzten Jahren fand eine Konsolidierung statt: Einzelkämpfer müssen aufgeben und einige Unternehmen werden ins Ausland verkauft.

Wie wichtig beurteilen Sie Unabhängigkeit und Swissness?

► Unabhängigkeit gegenüber Versicherungsgesellschaften beurteile ich für Broker als zentral; jedenfalls für diejenigen, die sich gegenüber gebundenen Vermittlern differenzieren wollen. Swissness sehe ich dagegen als sekundär. Internationale Brokerfirmen mit Niederlassungen in der Schweiz können beispielsweise exportorientierte Firmen sehr gut begleiten. Dies ist ja auch ein Grund dafür, dass auch «reine» Schweizer Broker etwa über Kooperationen mit internationalen Netzwerken zusammenarbeiten. Das zeigt, dass Broker pragmatisch und lösungsorientiert agieren.

Braucht es eine gewisse Grösse, um umfassende Lösungen anbieten zu können?

► Ich denke schon, dass eine gewisse Grösse hilfreich ist, um umfassende Lösungen anbieten zu können. Ansonsten dürfte es schwierig sein, nur schon die damit verbundenen Fixkosten für

Spezialisten, IT, Einhaltung regulatorischer Vorgaben einzuspielen. Ich sehe aber auch äusserst erfolgreiche kleine Brokerunternehmen und sogar Einzel-

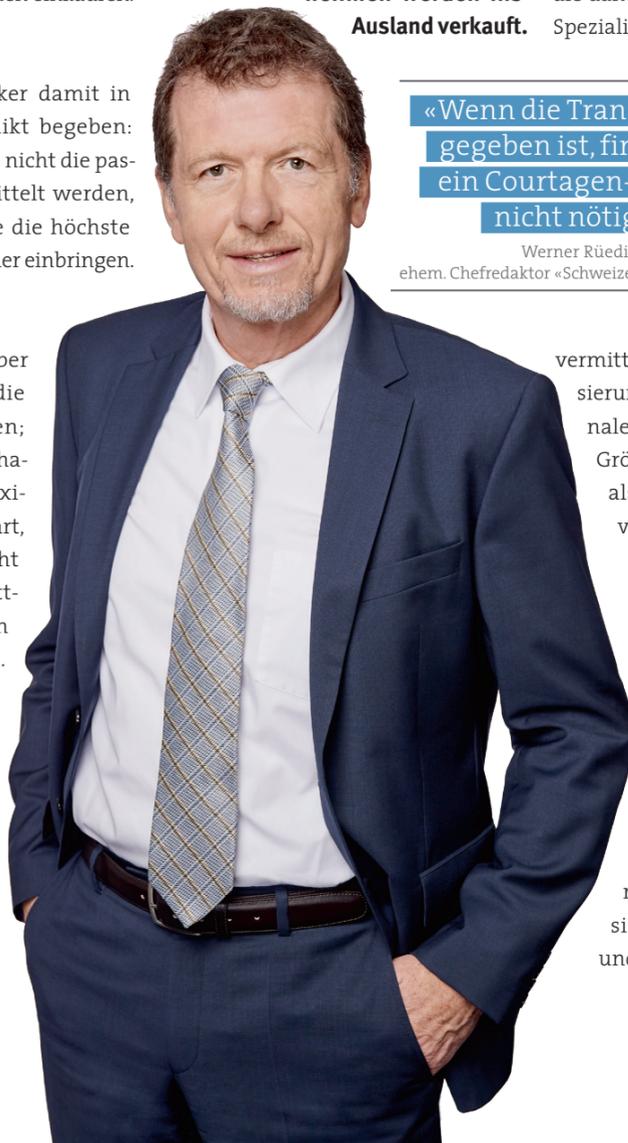
vermittler, welche sich über Spezialisierung oder ein gutes meist regionales Netzwerk etabliert haben. Grösse allein ist aus meiner Sicht also nur ein Kriterium unter vielen.

Die Neutrass gehört zu den grössten Versicherungsbrokern in der Zentralschweiz. Wie erleben Sie das Unternehmen?

► Ich wohne selber in der Zentralschweiz und kenne einige Neutrass-Kunden persönlich. Dass diese nach Jahren immer noch bei Neutrass sind, spricht für Kompetenz und gute Kundenbindung.

«Wenn die Transparenz gegeben ist, finde ich ein Courtagen-Verbot nicht nötig.»

Werner Rüedi,
ehem. Chefredaktor «Schweizer Versicherung»



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 dem neusten Produkt für den Cyber-Bereich wurde die bewährte Angebotspalette mit einem weiteren interessanten und exklusiven Produkt erweitert.

Kostenloses Cyber-Assessment

Risikomanagement ist im Cyber-Bereich genauso wichtig wie der eigentliche Versicherungsschutz. Deshalb bietet Neutrass seinen CURAVIVA Kunden bei Abschluss einer Cyber-Versicherung ein kostenloses Assessment im Wert von rund CHF 2000 an. Mit der Digitalisierung haben zwischenzeitlich auch Heime ein erhöhtes Risiko im Cyberbereich, dessen Thematiken unser neues Cyber-Produkt vollumfänglich Rechnung trägt.

Highlights unseres neuen Cyber-Produktes:

- > Drei verschiedene transparente Deckungsmöglichkeiten Small, Medium, Large
- > Sehr schlanker Fragebogen
- > Transparente und einfache Tarifierung aufgrund Bettenzahl
- > Günstige Prämien mit Spezialrabatt für sehr gute Leistungen
- > Keine Obliegenheiten, falls zwingende Assessment-Feststellungen innerhalb 6 Monaten korrigiert wurden

Das Sachversicherungs- und das Haftpflichtversicherungsprodukt wurden überarbeitet und den aktuellen Finma-Bestimmungen angepasst. Weiterhin bieten wir hier eine extrem umfangreiche Allrisk-Versicherung an, die bei Bedarf mit Deckungserweiterungen z.B. für Nebenbetriebe ergänzt werden kann.

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

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

Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir sind gerne persönlich für Sie da. 041 799 80 40

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

GRATULATION

Gleich zwei 25-Jahr-Jubiläen

Über die Hälfte seines Lebens hat der CEO und heutige Inhaber Pascal Walthert mit der Neutrass verbracht. Der vormalige Surseer Versicherungsbroker brauchte kompetente Verstärkung. Der damalige Verwaltungsratspräsident Klaus Albisser wusste schnell, dass er mit Pascal Walthert einen Gleichgesinnten gefunden hatte. Nicht nur menschlich und fachlich, sie teilten auch das Credo, dass der Kunde immer an erster Stelle stehen soll. Klaus Albisser meint rückblickend: «Pascal einzustellen war das Beste was ich für die Neutrass tun konnte.»

Digitalisierung im Blick

Mit dem weiteren Mitinhaber Marco Schuler verband ihn die frühe Affinität zur IT und Digitalisierung. Heute ist das Unternehmen gerade deshalb fortschrittlich und zukunftsweisend unterwegs.

Erste Mitarbeiterin bleibt bis heute treu

Noch im selben Jahr stellte Pascal Walthert seine erste Mitarbeiterin ein: Monika Bühlmann fand ihren Weg zur Neutrass. Beide schauen mit grosser Freude auf die vergangenen 25 Jahre zurück. Die Nachfrage auf dem Markt wuchs stetig und so wurden laufend weitere Mitarbeitende eingestellt und die Strukturen angepasst.

Zufriedene Kunden, ein motiviertes Team

Verändert habe sich während den letzten Jahren Vieles. Dem gemeinsamen Ziel bleiben sie jedoch treu: «Wir wollen dem Kunden eine überdurchschnittliche Leistung bieten.» Dabei dürfen sie auf ein richtig tolles Team zählen. «Mit dem Fokus auf zufriedene Kunden auf der einen und motivierten Mitarbeitenden auf der anderen Seite, gehen wir in die richtige Richtung.» so Pascal Walthert.

Weitere Jubiläen feiern André Kretz und Gabi Bottani: Beide sind seit 15 Jahren bei Neutrass. Piera Rüegg und Ramon Loretz können beide auf 10 Jahre beim Zentralschweizer Versicherungsbroker zurückblicken. Wir gratulieren herzlich!



Von links nach rechts: André Kretz und Gabi Bottani (15 Jahre), Ramon Loretz und Piera Rüegg (10 Jahre)



Monika Bühlmann, Pascal Walthert (25 Jahre)

PLANUNG

Erbrechtsrevision soll Nachfolge in Unternehmen erleichtern

99% der Unternehmen in der Schweiz sind KMU, die Mehrheit Familienunternehmen oder Inhaber geführt. Ein langfristiges Überleben dieser Unternehmen hängt oft von einer guten Planung der Nachfolge ab. Erb- und eherechtliche «Stolpersteine» können eine erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens verhindern.

Wenn das Unternehmen ein wesentlicher Teil des Vermögens ausmacht, ist eine Zuweisung der gesamten Unternehmung auf eine Nach-



Salome Krummenacher
Rechtsanwältin | Notarin | Executive MBA HSG | Partnerin
Tschümperlin Lötscher Schwarz AG | www.tls-partner.ch

folgerin aufgrund der Pflichtteilsansprüche der Geschwister und des überlebenden Ehegatten unter Umständen schwierig. Werden die Aktien zu Lebzeiten ganz oder teilweise unentgeltlich übertragen, hat der Nachfolger nach dem Tod der Unternehmerin den Wert des Unternehmens im Zeitpunkt des Todes gegenüber den übrigen Erben auszugleichen. Das stellt den Nachfolger häufig vor Finanzierungsschwierigkeiten.

Mit der aktuellen Revision des Erbrechts soll die Nachfolge nun erleichtert werden. Der Vorentwurf enthält dazu verschiedene Massnahmen. Der Nachfolger, der ein Unternehmen ganz oder teilweise unentgeltlich zu Lebzeiten des Erblassers übernommen hat, soll von den Miterben einen Zahlungsaufschub von bis zu fünf Jahren verlangen können, wenn die Ausgleichszahlung ihn in finanzielle Schwierigkeiten bringt. Für die Berechnung des Anrechnungswertes im Nachlass soll künftig bei betriebsnotwendigem Vermögen der Wert zum Zeitpunkt der Übernahme und nicht des Erbgangs berücksichtigt werden. Eine Erbin oder ein Erbe kann zudem die integrale Zuweisung des Unternehmens verlangen. Damit soll eine Zerschlagung einer funktionierenden Unternehmung verhindert werden, falls sich die Erben nicht einigen können.

BOTSCHAFTER

In Sachen Orientierung schlägt uns keiner!

Die langjährige Neutrass-Botschafterin Simone Niggli-Luder gewährt Einblick in ihre Wahlheimat Schweden auf Zeit. Zudem begrüsst Neutrass zwei vielversprechende Talente der Schweizer OL-Elite.

Simone lebt zusammen mit ihrer fünfköpfigen Familie in Münsingen BE. Eigentlich. Im vergangenen Sommer haben die Niggli ihr Zuhause jedoch hinter sich gelassen und erfüllen sich einen lang ersehnten Traum im hohen Norden: Sie leben ein Jahr in Schweden, wo Simone eine Anstellung am OL-Gymnasium Hallsberg erhalten hat. Dank dem Veckobok der Familie, ein sogenanntes Wochenbuch, erhalten wir wöchentlich eindruckliche, idyllische und sportliche Einblicke ins skandinavische Abenteuer.

Gestartet hat die Reise mit einer langwierigen Packaktion ihres neuen VW-Busses: Kaffeemaschine, Stofftiere, Knöpfelisieb, diverse Sportausrüstungen und auch das eine oder andere Musikinstrument haben Platz gefunden. Nach dem Einzug in ihr neues Zuhause in Hallsberg und der Einschulung der Kinder wurde erst einmal fleissig die Gegend erkundet: beim Wandern, Biken, Reiten und – selbstverständlich – ganz vielen OL-Trainings. Mit der kalten Jahreszeit sind die Tage im Norden bedeutend kürzer geworden und so wünschen wir Simone und ihrer Familie eine stimmungsvolle Vorweihnachtszeit und freuen uns, sie im Sommer 2021 an der Swiss Orienteering Week in Arosa wiederzusehen. Dort wird Neutrass den Anlass erneut als Hauptsponsor unterstützen.

Weniger Ferienstimmung aber genau so viel Power zeigen unsere Nachwuchstalente Simona Aebersold und Joey Hadorn. Beide wurden diesen Sommer als Neutrass-Botschafter verpflichtet. An der Schweizer Meisterschaft im Sprint-OL von Anfang September holten sich beide den 1. Rang in der Elitekategorie. Nun darf sich die Neutrass mit mehr Orientierungstalent denn je betiteln.



Familie Niggli ist für ein Jahr nach Schweden gezogen.

DIGITALISIERUNG

Unser IT-Team: digital, innovativ und fortschrittlich

Die Digitalisierung gewinnt auch im Brokermarkt eine immer grössere Bedeutung.



Von links nach rechts: Josua Zurbrugg, Claudio Casanova, Arthur Huber, Pirmin Walther

Die Neutrass hat dem EDV-Bereich und deren Weiterentwicklung schon immer eine grosse Bedeutung beigemessen. Deshalb wurde bereits vor Jahren ein eigenes EDV-Team aufgebaut. Mit der Übernahme der Firma Omegasoft – einem der führenden Brokersoftwareprogrammen – durch den Inhaber der Neutrass ging man vor einem Jahr einen weiteren sehr bedeutenden Schritt, um im Digitalisierungsbereich weiterhin an vorderster Front dabei zu sein.

Einheitliche Brokersoftware

Die Grundphilosophie einer einzigen, einheitlichen Brokersoftware für alle Lizenznehmer mit einer äusserst praxisnahen Lösung am Markt, welche durch die früheren Inhaber Claudio Casanova und Beat Blaser über Jahrzehnte geprägt

wurde, wird weiterhin beibehalten und weitergeführt. Neutrass ist mit diesem Vorgehen betreffend Weiterentwicklung schnell und kostengünstig.

Im ablaufenden Jahr durfte das Programm wiederum sehr viele Mehrwerte und Neuigkeiten erfahren. Mit der Anpassung des Backends und der fixen Integration des Dokumentenmanagements hat man für das Jahr 2021 grosse Ziele, die bei Bedarf allen Lizenznehmern zugutekommen. Weitere innovative Schritte werden in den kommenden Monaten und Jahren die Anpassung der Kundenplattform, die Integration der Telefonie und zahlreiche weitere Schnittstellen zu Gesellschaftsprogrammen sein.

Sie sehen – Neutrass ist auch bei den Digitalisierungsprozessen am Ball und nimmt eine führende Rolle im Schweizer Versicherungsbrokermarkt ein.

DIGITALISIERUNG

Schon bald könnte Sie ein Chatbot begrüßen

Neutrass-IT-Mitarbeiter Josua Zurbrugg entwickelt einen virtuellen Chat-Partner für die persönliche Vorsorgeberatung

Auf das IT-Team der Neutrass sind wir stolz und für dessen Know-how extrem dankbar. Das ist mit dem Lesen des vorangehenden Berichtes nachvollziehbar. Im Rahmen seiner Bachelorarbeit für den Abschluss in Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Luzern hat unser Mitarbeiter Josua Zurbrugg eine ganz besondere Idee entwickelt: einen digitalen Assistenten zur persönlichen Vorsorgeberatung.

Das ist ein so genannter Chatbot, ein technisch-virtuelles Dialogsystem, mit welchem per Text kommuniziert werden kann und Fragestellungen automatisiert beantwortet werden. Er soll Unterstützung für die persönliche Vorsorgeberatung bieten.

Sensibilisierung der Bevölkerung

Gewachsen ist diese Idee aus den Erkenntnissen der täglichen Arbeit als Versicherungsbroker: Die Tatsache, dass viele Schweizer Bürgerinnen und Bürger einen mangelnden Wissensstand über unser Vorsorgesystem haben. So ist der Wunsch nach einer verstärkten Sensibilisierung der Schwei-

zer Bevölkerung auf die Thematik Vorsorge gewachsen.

Aufgrund einer quantitativen Umfrage wurden Vorsorgezenarien eingegrenzt, welche die Bevölkerung am meisten beschäftigen. Ausserdem diente ein qualitativer Forschungsteil dazu, eine Übersicht der aktuellen Altersvorsorgeprozesse zu erstellen, um das Prozessdesign des Prototyps entsprechend zu definieren. Dieser Prototyp des Chatbots konnte erfolgreich und funktionstüchtig entwickelt werden.

Unmittelbare Antworten

Der konkrete Einsatz dieses Tools kann in Zukunft wie folgt aussehen: Beim Öffnen der Neutrass-Website erscheint auf Ihrem Desktop ein Chat-Fenster, in welches Sie Fragen bezüglich Ihrer persönlichen Vorsorge tippen können und unmittelbar automatisierte Antworten von einem virtuellen Chatpartner erhalten.

Gerne beraten wir Sie natürlich weiterhin im persönlichen Gespräch. Wir gratulieren Josua Zurbrugg zu dieser zukunftsorientierten und innovativen Arbeit.



NEUTRA-MEDICA

Spezial-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 nicht nur Top-Produkte zu günstigen Preisen, sie profitieren dank unserem schweizweiten Beraternetzwerk auch von einer persönlichen Vor-Ort-Beratung und Betreuung.

In Ergänzung zu den im letzten Jahr lancierten Erneuerungen unserer Haftpflicht-Versicherungen können wir zusätzlich die Deckung für Schäden an anvertrauten und bearbeiteten Sachen anbieten. Damit decken wir die steigende Nachfrage im Bereich der tiergestützten Therapie mit einer interessanten Prämie ab.

Ausgebaut und erneuert wird für das kommende Jahr auch unsere Geschäftsinventar-Versicherung. Weiterhin bieten wir insbesondere für kleine Versicherungssummen eine umfangreiche und kostengünstige Lösung an. Neu beinhaltet die Grunddeckung zudem das technische Risiko für die Bürotechnik und als Zusatzdeckung weitere medizinische Geräte aller Art.

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 ärztlichen Bereich veranlasste uns dazu, ein Produkt zu lancieren, welches die Bedürfnisse der Inhaber und der Geschäftsleitung abdeckt. Die Versicherung kombiniert die Manager-Haftpflicht (D&O) mit einer Vertrauensschadenversicherung inklusive Straf-Rechtsschutz, Haftpflicht wegen Benachteiligungen sowie einem Krisenbaustein. Kontaktieren Sie Ihren Berater für eine unverbindliche Offerte. Unter der Adresse www.neutra-medica.ch finden Sie die für Ihre Berufsgruppe passenden Versicherungsangebote, für welche sich bequem online ein entsprechendes Angebot bestellen lässt.

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

SWISSNESS

In schwierigen Zeiten wird die Heimat wichtiger

Begriffe wie Heimat und Swissness sind mehr als Kitsch: Sie zeigen die Verwurzelung und Werte eines Unternehmens. Darauf basiert Neutrass seit über 30 Jahren.

Als das Corona-Virus nach Europa überschwappte, reisten Tausende von Auslandschweizern so rasch wie möglich zurück in die Heimat. Zu den wichtigsten Bedürfnissen der Menschen gehört Locality: Darunter versteht man das Bedürfnis nach Gemeinschaft, Verwurzelung und Heimat. Es sind Orte und Objekte persönlicher Identifikation, auf die sich die Aufmerksamkeit der Menschen regelmässig ausrichtet. Sie bestimmen die Welt oder machen sie aus. Locality ist das Bedürfnis nach räumlich-sozialer Heimat und stetigen sozialen Kontakten. Es ist das Bedürfnis nach einem Erlebnisort, den man kennt und schätzt.



Chance für familiengeführte Unternehmen

In Zeiten massiver Krisen wird der Begriff Heimat wieder zum

Grundgerüst für Schweizer Unternehmen. Erst war die Welt noch offen, fast grenzenlos und voll von Freiheiten und Chancen. Da bestand auch die Gefahr der Entwurzelung. Die Corona-Epidemie fördert die Rückkehr zu den eigenen Wurzeln. Zukunftsforscher sprechen hier auch von einem Neo-Biedermeier-Trend: Aufgrund der Komplexität der Welt kehren wir nun wieder nach Hause zurück und suchen das Bekannte, das Überschaubare und Heimelige.

Dies ist eine Chance für die Familie und natürlich für familiengeführte Unternehmen: So wie junge Männer ihre Vaterschaft viel engagierter wahrnehmen als noch ihre Väter und Grossväter, engagiert man sich für die Heimat. Während Heimat früher ein Ort war, an dem man geboren und aufgewachsen ist, ist der Begriff heute viel ausgedehnter, viel subjektiver geworden. Heu-

te versteht man unter Heimat viel mehr das Gefühl von Zugehörigkeit, das Sich-Zuhause-Fühlen. Meist merkt man erst durch das Verlassen der Heimat, was man eigentlich daran gehabt hat.

Schweizer Werte leben

Die Sehnsucht nach Heimat drückt sich in Zeiten von globalen Krisen in einer starken Swissness aus. Als Marke steht die Swissness für langjährige Tradition und beste Qualität: 2017 wurde festgelegt, welche Kriterien erfüllt werden müssen, dass sich ein Produkt «swiss made» nennen darf. Wenn man im Ausland eine Toblerone sieht, fühlt man ein kleines Stück Heimat. Swissness kann auch Eigenschaften beschreiben für die Schweizer im Positiven bekannt sind, wie z.B. Pünktlichkeit oder die Bereitschaft zur Freiwilligenarbeit.

Mit der über 30-jährigen Erfahrung und der Grösse gehört Neutrass zu den erfahrensten Brokern in der Schweiz. Die Kontinuität und Loyalität bei Mandatsleitern, Mitarbeitenden und Kader sowie der Ausbildungsstand sind enorm hoch. Die Neutrass ist unter den grössten Versicherungsbrokern einer von wenigen, welcher noch inhabergeführt ist. Zudem baut sie auf Swissness: Neutrass ist und bleibt ein echtes schweizerisches Unternehmen und lebt den Schweizer Werten von Qualität, Zuverlässigkeit und Kompetenz nach.



Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Christoph Allemann
Leiter Markt

FACHBERICHT

Einbruchschaden: Kriminelle gibt es überall und jederzeit – digital und physisch

Dank Risikomanagement und geeigneten Versicherungen sind finanzielle Schäden zu meistern



Wenn es um neue Wege zur Erschliessung von Einnahmequellen geht, sind Kriminelle oft nicht weit weg. Dass inzwischen auch das lokale KMU Opfer von Cyberkriminellen werden kann, manifestiert sich nach und nach in unseren Köpfen. Bei all diesen teils abenteuerlichen Schadenfällen geht leicht vergessen, dass die klassische Einbruchmethode nach wie vor zu den häufigsten Delikten in der Schweiz zählt. Im vergangenen Jahr wurden insgesamt rund 36 400 Einbrüche von der Polizei registriert. Dies entspricht einer durchschnittlichen Quote von fast 100 Einbrüchen pro Tag. Hinzu gesellen sich noch 33 040 gemeldete Fahrrad- und E-Bike-Diebstähle, Tendenz steigend. Hier hat sicher auch der E-Bike-Trend seinen Beitrag geleistet.

Sicherheitsberater der Luzerner Kantonspolizei gibt Ratschläge

Die Deckung für Einbruchdiebstahl und Beraubung zählt sowohl im Geschäfts- wie auch im Privatbereich zu den Standard-Deckungen in der Sachversicherung. Oft wird

diese Deckung etwas stiefmütterlich behandelt, obwohl es einige Stolpersteine gibt. Indem die Ratschläge der Polizei zum Thema Einbruchschutz befolgt werden, lässt sich das Schadenrisiko markant minimieren. Sicherheitsberater der Luzerner Kantonspolizei, Roland Jost, hat in der letzten Journalino-Ausgabe ausführlich darüber berichtet.

Insbesondere während der kälteren Jahreszeit gilt es, mit einfachen Mitteln sein Hab und Gut vor Dritten zu schützen. Denn die Versicherung erstattet Ihnen bei einem versicherten Ereignis nur den finanziellen Ausgleich. Das unguete Gefühl, dass jemand Fremder sich Zugang in ihre eigenen vier Wände verschaffte oder der emotionale Wert ihres Erbstückes wird Ihnen keine Versicherungsgesellschaft ersetzen.

Sachschaden, Aufräumarbeiten und Betriebsunterbruch

Bei der Beurteilung der richtigen Versicherung müssen sowohl bei KMUs als auch bei Privathaushalten einige Punkte angesprochen werden. Erstens geht es um die umfassende Feststellung der zu versichernden Objekte und

Gegenstände, deren korrekte Versicherungssummen und die notwendigen Deckungsbausteine. Zweitens geht es um die vorherrschenden Bedrohungen, Risiken und vorbeugende Massnahmen – sowie letztlich um die besten Prämien und die optimalen Selbstbehalte.

Einbrecher können den Tatort sehr verwüstet hinterlassen. Dabei fallen durchaus erhebliche Kosten für die Reinigung, Entsorgung, Reparatur oder Wiederherstellung an. Auch dies ein Schaden, welcher durch die Versicherung gedeckt ist. Bei Unternehmen oder bei Immobilien ist auch ein Betriebsunterbruch oder Mietertragsausfall zu befürchten. Je nach Ereignis kann der Zugang zum Tatort durch die Polizei längere Zeit verwehrt werden, was den Geschäftsbetrieb unter Umständen verunmöglicht.

Das korrekte Risikomanagement ist also auch beim Thema Einbruch und Beraubung ein absolutes Muss und hilft Ihnen – sei es im Privat- oder Geschäftsbereich – unschöne Überraschungen zu vermeiden. Lesen Sie den ausführlichen Blog auf unserer Website und kontaktieren Sie Ihren Neutrass-Berater für eine kompetente Risikobeurteilung.



Daniel Koch hält sich mit Hundesport fit.

> INTERVIEW **ELIANE MÜLLER****Finden Sie überhaupt Zeit für Ihren Ruhestand?**

► Ich hatte mir meine Pension tatsächlich anders vorgestellt und plante, mich intensiv dem Hundesport zu widmen. Solange die Krise nicht bewältigt ist, stelle ich mein Wissen und meine Erfahrungen jedoch trotz Pensionierung gerne zur Verfügung. Zudem nehme ich nur noch Aufgaben wahr, auf die ich Lust habe. So finde ich für die wirklich wichtigen Dinge schon Zeit. Ausser dem Haushalt, der kommt zu kurz. (lacht)

Sie sind ein routinierter Krisenmanager, das haben Sie bewiesen. Was beinhaltet ein Notfallkonzept von Daniel Koch?

► Eine allgemeine Strategie verfolge ich nicht, denn jede Krise verlangt nach neuen Überlegungen und Massnahmen. Ich pflege jedoch eine Grundeinstellung: Probleme angehen, welche lösbar sind. Sich über Unlösbares den Kopf zu zerbrechen ist eine Verschwendung der Ressourcen. Und diese sind begrenzt, sonst wäre es keine Krise. Deshalb sind auch Schuldzuweisungen unnötig. Sinnvoller ist die Diskussion darüber, wie wir das Verhalten der Bevölkerung ändern können.

Liegt die Ruhe, welche Sie ausstrahlen, in Ihren Genen?

► Nein, das habe ich gelernt. Ich bewahre dort Ruhe, wo aufregen sich nicht lohnt. In anderen Bereichen kann auch ich mal durch die Decke gehen, was in der Öffentlichkeit jedoch zu Nichts führt.

Sie haben politische und gesellschaftliche Entscheidungen mitgestaltet. Was würden Sie heute anders machen?

► Grosso modo haben wir richtig entschieden. Es gibt Details, wie die Maskenpflicht im öffentlichen Verkehr, die

man vielleicht früher hätte einführen können. Inzwischen wissen wir, dass das Gebot nötig war, weil kaum jemand die Maske freiwillig getragen hat.

Sind wir mit der Bekämpfung der Pandemie auf Kurs?

► Ende Mai waren wir es. Aber jetzt ist die zweite Welle da und es braucht grosse Anstrengungen von Allen, um diese möglichst schnell zu überwinden.

Wem sollen wir schliesslich glauben?

► Es geht nicht darum, wem man glaubt, sondern darum, dass wir alle ein gewisses Grundvertrauen in die Regierung und den Bundesrat haben. Dieser nimmt seine Aufgaben sehr ernst. Je länger die Krise andauert, desto schwieriger wird es für die Bevölkerung. Denn es drängen immer mehr Meinungen an die Öffentlichkeit. Bundesrat Berset hat es immer wieder betont: Es ist eine lange Strecke.

Viele KMU leiden noch heute unter dem Lockdown. Hätte auch ein kürzerer Lockdown ausgereicht, um die gesundheitliche Bedrohung in den Griff zu bekommen?

► Das sind Spekulationen und wir werden die Antwort nie in Erfahrung bringen. Fakt ist, dass Ressourcen und alltägliche Prozeduren überfordert sind, sonst wäre es ja keine Krise. Es geht immer um das Gesamtpaket. Neben Wirtschaft und Gesundheit auch um Kultur und Soziales, um Arbeit und Freizeit. Das Gleichgewicht zu finden, ist eine grosse Herausforderung. Zudem leben wir in einer vernetzten Welt und die umliegenden Länder haben einen elementaren Einfluss auf das Geschehen innerhalb unseres Landes. Das können wir nicht ignorieren.



«Ich bin dankbar, dass ich einen Beitrag in dieser schwierigen Zeit leisten durfte und viele Leute auch Vertrauen in meine Arbeit haben.»

«Mister Corona»: Daniel Koch.
Fotograf: Iris C. Ritter/fFuW

► Natürlich habe ich in die Pensionskasse einbezahlt. Aber ich bin ein schlechter Planer. Ich habe mir immer nur spärlich Gedanken um meine Karriereplanung, geschweige denn um meine Zeit als Pensionär gemacht (lacht). Hier bin ich nun.

INTERVIEW

«Es geht immer um das Gesamtpaket»

Ein Arbeitsjahr vor dem Ruhestand, wie es Daniel Koch erfahren hat, erlebt wohl kein Zweiter. Der «Mister Corona» und ehemalige Spitzenbeamte des BAG erzählt von persönlicher Fitness, Krisen-Strategien und der eigenen Altersvorsorge.

Was raten Sie Menschen, wie sie ab 50 Jahren vorkehren sollen?

► Sorge tragen zum Körper. Sportliche Aktivität und eigene Investition wird mit zunehmendem Alter wichtiger. So kann viel zur eigenen Mobilität beigetragen werden. Auch ich fordere mich mehrmals pro Woche mit Rennen und Hundesport.

Auch hier sind Sie ein Vorbild. In den wenigen Momenten, in denen Sie sich zurücklehnen können, sind Sie hoffentlich stolz auf Ihren Beitrag während der Corona Krise?

► Stolz gebührt sicher nicht mir. Ich bin dankbar, dass ich einen Beitrag in dieser schwierigen Zeit leisten durfte und viele Leute auch Vertrauen in meine Arbeit haben. Aber stolz bin ich auf den Bundesrat und die Schweizer Bevölkerung.

Wie machen Sie persönlich weiter? Treffen wir Sie diesen Winter im Après-Ski?

► Skifahren habe ich mir auch für diese Saison fest vorgenommen. Ich hoffe sehr, dass der Wintersport möglich sein wird. Betreffend Après-Ski werden wir Kompromisse finden und diesen nicht wie gewohnt in Form von Grossveranstaltungen geniessen.

Zur Person

Daniel Koch (65) ist im Wallis aufgewachsen und hat Medizin studiert. Als Arzt war er 14 Jahre als medizinischer Koordinator für das Internationale Komitee des Roten Kreuz (IKRK) tätig. 18 Jahre arbeitete Koch beim Bundesamt für Gesundheit (BAG). Er ist zweifacher Vater und seit Ende 2019 Grossvater. Diesen Herbst hat er sein Buch «Stärke in der Krise» veröffentlicht: Keine Biografie, aber Kurzgeschichten aus seinem Berufsleben.

Wettbewerb

Erleben Sie die Welt der Vögel! Freuen Sie sich auf einen erlebnisreichen und spannenden Tag mit Ihrer Familie. Liken Sie unser Video aus der Vogelwarte in Sempach auf Facebook (via QR Code) und Sie nehmen automatisch an der Verlosung teil.

3 x 2 Eintrittskarten in das Besuchszentrum der Vogelwarte Sempach.

Gewinner werden schriftlich informiert.
www.facebook.com ► Neutrass-Residenz



NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG
Mitglied SIBA – Mitglied Polyreg Allg. Selbstregulierungs-Verein

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

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



Verwaltungsrat



Hugo Schürmann
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



Elisona Gojanaj
Leiterin Backoffice
Team Pilatus
Telefon 041 799 80 57



Ramon Loretz
Leiter Backoffice
Team Rigi
Telefon 041 799 80 47



Martina Huber
Leiterin Backoffice
Team Tittlis
Telefon 041 799 80 59

Geschäftsstellenleiter / Bereichsverantwortliche

Luzern



Herbert Caviezel
Telefon 041 700 80 19

Sempach



Joe Furrer
Telefon 041 700 80 14

Sursee / Willisau



Andreas Grüter
Telefon 041 700 80 11

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 Zurbrügg
Telefon 041 700 80 01



Arthur Huber
Telefon 041 700 80 02



Claudio Casanova
Telefon 041 700 80 09

Kommunikation



Eliane Müller
Telefon 041 799 84 28

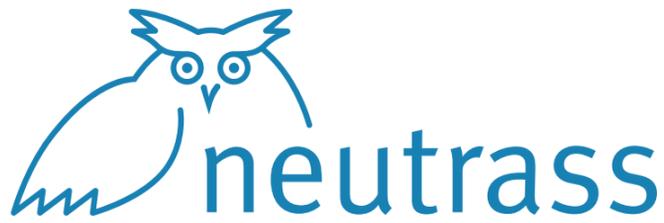
Empfang / Services



Melanie Bachmann
Telefon 041 799 80 41



Manuela Keller
Telefon 041 799 80 03



Versicherungen · Vorsorge · Finanzen



Wir haben für Sie den
Durchblick: Versicherungen,
Vorsorge, Finanzen.

Mandatsleiter



Beat Schürmann
Geschäftsstelle Eschenbach
Telefon 041 799 84 34



Andi Schwarzentruher
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 Giswil
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



Stefanie Zimmermann
Telefon 041 799 84 20



Dario Rotonda
Telefon 041 799 84 31



Ramona Leu
Telefon 041 799 84 21



Marlène Dubacher
Telefon 041 417 30 02



Maya Heiniger
Telefon 058 521 22 21



Belma Kotoric
Telefon 041 799 84 32



Marco Peter
Telefon 041 799 84 22



Sabrina Bürgisser
Telefon 041 799 84 36



Roger Huber
Telefon 041 799 84 26



Sandra Sakac
Telefon 041 799 84 29



Michael Nick
Telefon 041 700 80 05



Marco von Ah
Telefon 041 700 80 12



Nathalie Lee
Telefon 041 799 84 35



Gabi Bottani
Telefon 041 799 80 56



Melanie Müller-Schacher
Telefon 041 799 80 54



Piera Rüegg
Telefon 041 799 84 33



Sarah Furrer Roos
Telefon 041 700 80 15



Patricia Burri
Telefon 041 700 80 16



Patric Bachmann
Telefon 041 799 84 30



Nadia Bamert
Telefon 041 700 80 06



Leyla Schönecker
Telefon 041 700 80 13
Auszubildende

2/2

NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG
Mitglied SIBA – Mitglied Polyreg Allg. Selbstregulierungs-Verein

NEUTRASS-RESIDENZ AG
Schöngrund 26, Postfach
6343 Rotkreuz
Tel. 041799 80 40
Fax 041799 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

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