

## INTERVIEW

### Jürg Züst

Zur Abstimmung Vorsorge 2020: Private müssen jetzt mehr Eigeninitiative zeigen > **S2**

## REFERENZ

### Kundenerfahrung

Risikoanalysen und die Suche nach den perfekten Versicherungsprodukten > **S3**

## VERSICHERUNG

### Hausrat unter Wasser?

Wenn die Versicherungssumme zu tief ist – ein neues Tool von Neutrass-Residenz schafft Transparenz > **S5**

## VORSORGE / SEMINARE

### Rente oder Kapital?

Einen der wichtigsten Geld-Entscheide im Leben richtig planen > **S6**

## WETTBEWERB

### Next Sport Generation

Interview mit Ex-Profifussballer Stefan Wolf und wie Sie ein Sportkarriere-Buch gewinnen können > **S8**

## S//B/A

### Ethische Leitlinien

Die Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) vertritt 80 der 1400 in der Schweiz tätigen Broker. Für die Mitgliedschaft müssen strenge Qualitätsstandards wie Verhaltensvorschriften und ethische Grundsätze erfüllt werden.



### Für sauberen Finanzplatz

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



### Zertifizierte Weiterbildung

Die Kompetenz von Versicherungsberatern ist nur dann konstant hoch, wenn ihr Know-how immer auf dem neusten Stand ist. Deshalb sind bei Neutrass-Residenz als einem von ganz wenigen Brokern alle Weiterbildungslehrgänge, die sie für ihre Berater durchführt, CICERO zertifiziert.



### Wir machen Profis

Neutrass-Residenz bildet seit 2014 als Lehrbetrieb 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 25 Fachausweisen oder Diplomen – ein Hinweis, dass wir der Weiterbildung grossen Stellenwert beimessen.



«Technologie für einfachere Produkte gepaart mit persönlicher Beratung.»

## MARKTTREND

# Digitalisierung fordert auch uns in der Versicherungsbranche

Mit InsurTech erlebt der Versicherungsmarkt eine digitale Veränderung. Von den neuen Technologien können auch die Kunden profitieren.

Die Industrie 4.0 macht auch vor Versicherungen nicht Halt: Ähnlich der Fintech-Bewegung im Vermögensverwaltungs- und Bankenmarkt bezieht sich der Begriff InsurTech auf digitale Veränderungen. InsurTech setzt sich aus den Wörtern Insurance und Technology zusammen und steht für die Nutzung neuer Technologien in der Versicherungsbranche. So haben neue Technologie-Unternehmen den weltweiten Versicherungsmarkt bereits verändert.

Auch die Versicherungen setzen auf digitale Veränderungen. Zum Beispiel werden Kundenbetreuung und Abwicklungsprozesse automatisiert oder neue Geräte liefern mehr Daten, welche eine bessere Risikoanalyse und Individualisierung ermöglichen.

Der digitale Wandel hat die Position der Versicherten spürbar verbessert: Die Kunden profitieren von der Digitalisierung durch be-

quemere Benutzeroberflächen und tiefere Preise. Der Trend geht in Richtung individualisierte Angebote und Prämien. Wenn sich die Versicherungsberater auf ihre Kernkompetenz konzentrieren und zum Beispiel massgeschneiderte Lösungen anbieten, können rein digitale Wettbewerber nicht mithalten.

Neutrass-Residenz hat den Handlungsbedarf längst erkannt und setzt auf den Kulturwandel. So sind sämtliche Kundenbeziehungen digital einheitlich erfasst. Die technologische Veränderung fordert hohe Wandlungs- und Lernfähigkeit. Mit digitalen Hilfsmitteln werden bereits erste kundenzentrierte und versicherungsnahe Dienstleistungen angeboten. Durch den Ausbau der eigenen Informatikabteilung können die Mitarbeitenden Ideen noch besser einbringen und unternehmerisch denken. Das neue Tool «Ermittlung Hausratversicherungssumme»

ermöglicht dem Kunden auf spielerische Weise, die persönliche Versicherungssumme zu ermitteln. Mit dem neuen und exklusiven Erdsonden-Produkt schliessen Sie erstmals eine Versicherung bei Neutrass-Residenz von A-Z digital ab. Die Entwicklung geht weiter: Versicherungen wollen in Zukunft ihren Kunden personalisierte Versicherungsverträge anbieten oder Empfehlungen für risikogerechteres Verhalten abgeben. Wir sind bereit und freuen uns auf die neuen Herausforderungen – Technologie für einfachere Produkte gepaart mit persönlicher Beratung für umfassendere Bedürfnisse.



**Pascal Walthert**  
CEO Neutrass-Residenz AG  
Telefon 041 799 80 42  
pascal.walthert@neutrass-residenz.ch

## EDITORIAL

«**N**un ist aber die Sprache das grosse Band, das die Gesellschaft zusammenhält; ja, sie stellt auch den Weg dar, auf dem die Fortschritte der Erkenntnis von einem Menschen zum andern und von einer Generation zur andern überliefert werden.» John Locke, Philosoph.

Im Sinne von John Locke führen auch wir bei der Neutrass-Residenz neu eine eigene Kommunikationsstelle, da wir überzeugt sind, dass dieser Bereich für ein erfolgreiches Unternehmen von zentraler Bedeutung ist. Wissen und Informationen intern wie extern kompetent vermitteln zu können, ist für eine aufstrebende Firma unabdingbar.

Gerne informieren wir Sie über unsere Schwerpunktthemen des diesjährigen Journals: So vertieften wir uns mit der Thematik der Risikoanalyse im Lebensmittelbereich bei der Hardegger Käse AG.

Mit der Ablehnung der Reform Altersvorsorge 2020 bleibt die Zukunft der Vorsorgewerke weiterhin ein Thema. Eigeninitiative bei der Vorsorge scheint für uns zentral, weshalb wir Ihnen im Journal wichtige Vorsorgeinformationen zusammengestellt haben.

Wir wünschen Ihnen nun viel Vergnügen beim Lesen unseres Journals!



Jürg Züst

Verwaltungsratspräsident  
Neutrass-Residenz AG



Pascal Walther

CEO  
Neutrass-Residenz AG

### Waren Sie enttäuscht über die Ablehnung der Rentenreform?

► Ich finde es grundsätzlich schade, dass die Schweiz nun schon seit über 20 Jahren keine Reform mehr bewerkstelligen konnte. Die Reform Altersvorsorge 2020 wurde mit der Prämisse angegangen, dass das Leistungsniveau im Alter erhalten und die Finanzierung der Vorsorgewerke gesichert werden soll. Das führte zu einer breitgefächerten Abstimmungsvorlage. Grundsätzlich musste man davon ausgehen, dass komplizierte Vorlagen beim Volk eher ablehnend aufgenommen werden. Schade an dieser Vorlage fand ich, dass sie zu gewissen Ungerechtigkeiten geführt hätte. Zudem hätten die ganze Regulierungsdichte und die damit verbundene Komplexität in der Administration für die berufliche Vorsorge zu höheren Kosten geführt. Eine neue Vorlage kann solche Fehler ausmerzen.

### Denken Sie, dass mit denselben politischen Interessen im Parlament nun bald ein neuer, besserer und mehrheitsfähiger Vorschlag auf den Tisch kommt?

► Zu politischen Vorgängen kann ich keine Prognosen abgeben. Tatsache ist, dass das AHV-Betriebsergebnis ohne Massnahmen ab 2030 einen Verlust von rund 7 Mrd. ausweisen wird. Um diese Lücke zu schliessen, müsste auf den AHV-Fonds zurückgegriffen werden. Der AHV-Fonds hat heute ein Volumen von 45 Mrd., welcher somit der gesetzlichen Vorgabe einer Jahresausgabe entspricht. Auch bei der 2. Säule sind Reformen nötig, weil der heute gültige offizielle Umwandlungssatz von 6.8 Prozent zu einer Quersubventionierung führt, da die Pensionierten immer länger leben und sie dadurch mehr Rente beziehen als sie einbezahlt haben.

### Ob die Reformen bald kommen werden oder nicht: Es war schon vor der Abstimmung bekannt, dass die Pensionskassen die Renten kürzen müssen. Können Sie das erläutern?

## INTERVIEW

# «Privatpersonen müssen jetzt mehr Eigeninitiative zeigen»

Dank dem Drei-Säulen-Konzept verfügt die Schweiz über eine gute Absicherung der Lebensrisiken. Innerhalb von wenigen Jahrzehnten hat sich das Umfeld aber drastisch verändert. Im Interview gibt Jürg Züst Auskunft über das „Wie weiter?“ nach der gescheiterten Rentenreform 2020.

► Es wäre nun falsch davon auszugehen, dass uns das Nein zur Altersvorsorge 2020 einfach den Status quo erhalten lässt. Der Umwandlungssatz in der 2. Säule wird trotzdem weiter reduziert. Das können Sie daran ablesen, dass die Umwandlungssätze beim überobligatorischen Teil bereits kräftig unter das gesetzliche Niveau von 6,8 Prozent gesenkt wurden. Dies, weil die Vorsorgewerke dort freie Hand haben. Die Pensionskassen-Beraterin Complementa beziffert den Umwandlungssatz für das laufende Jahr im Durchschnitt auf 5,92 Prozent. Sie hat die Daten von 412 Vorsorgeeinrichtungen mit einer Bilanzsumme von total CHF 563 Milliarden zusammengetragen. Die befragten Kassen prognostizieren, dass der Misch-Umwandlungssatz für obligatorisches und überobligatorisches Alterskapital weiter fallen wird, und zwar durchschnittlich auf 5,45 Prozent bis im Jahr 2022.

### Wie kommt es zu diesen Prognosen? Im Durchschnitt liegt der Deckungsgrad der Vorsorgewerke aktuell bei respektablen 106,8 Prozent.

► Ja, noch ist für alle Verpflichtungen mehr als genug Kapital vorhanden. Allerdings ist auch nach acht Jahren ohne grosse Verwerfungen an den Finanzmärkten das Deckungsgrad-Niveau vor der Finanzkrise 2008 noch nicht wieder erreicht worden. Gäbe es wieder einen solchen Einbruch wie damals, dann würden die Pensionskassen in eine Unterdeckung geraten.

### Wie geht es weiter?

► Es gibt heute im Sozialversicherungsbereich nichts mehr zu verteilen. Wir müssen jetzt leider mehr Geld für die Altersvorsorge bezahlen und gleichzeitig Leistungen abbauen. Da haben alle ihren Beitrag zu leisten. Ich hoffe, dass das Bewusstsein für dringende Reformen sowohl bei der Bevölkerung als auch in der Politik rasch zunimmt. Insgesamt könnte die Ablehnung der «Altersvorsorge 2020» dazu führen, dass ein «Window of Opportunity» aufgeht – ein Fenster mit besseren Möglichkeiten.

### Reformen sind also weiterhin nötig?

► Der Reformdruck wird aufgrund der demografischen Entwicklung, sprich Überalterung, und der niedrigen Zinsen weiter steigen. Eigentlich sind es zwei neue Projekte. Die Reform der AHV und der 2. Säule sollte unabhängig gestaltet werden. Beiden ist zwar gemein, dass wir länger arbeiten oder mehr sparen müssen, unterscheiden sich aber grundlegend in der Finanzierungsart. Deshalb braucht es unterschiedliche Lösungen. Wichtig wäre auch, dass neue Entwürfe nicht nur von den politischen Kräften ausgearbeitet werden, sondern auch Wissenschaftler inhaltlich dazu beitragen. Bei den Reformen sollte auch beachtet werden, dass nicht ständig mehr Regeln geschaffen werden.



Jürg Züst

Jürg Züst ist seit 1973 in der Versicherungsbranche tätig. Dabei war er in verschiedenen Funktionen u.a. als Generalagent, Regionalverkaufsleiter und Leiter Partnervertrieb für die Versicherungen Winterthur, Basler, Patria und Rentenanstalt/Swiss Life erfolgreich aktiv. 2003 machte er sich als Broker mit der Residenz GmbH selbständig und seit 2015 ist er Aufsichtsrat der Deutschen PensFlex. Zusätzlich zu seiner operativen Tätigkeit als Geschäftsstellenleiter Neutrass-Residenz Luzern ist er Verwaltungsratspräsident der Neutrass-Residenz AG.

### Was kann nun getan werden, um sichere Renten zu garantieren?

► Sicher ist in der heutigen Zeit fast nichts mehr. Da müssen wir umdenken und die Risiken einkalkulieren, die das Leben mit sich bringt. Sicher ist nur eines: Neben den ersten beiden Säulen, über die nun abgestimmt wurden, wird für Private die 3. Säule noch wichtiger, um auch im Pensionsalter einen gewohnten Lebensstandard führen zu können. In der freiwilligen Selbstvorsorge müssen Privatpersonen jetzt mehr Eigeninitiative zeigen. Die 3. Säule wird mit Steuerbegünstigung gefördert. Bei der AHV gilt es Beitragslücken zu vermeiden. Momentan erhalten nur diejenigen die maximale AHV-Rente, die bestimmte Bedingungen erfüllen: die lückenlose Einzahlung zwischen dem 21. und 65. Lebensjahr respektive 64 bei Frauen und mindestens ein jährliches Durchschnittseinkommen von 84'600 Franken.

### Was können Unternehmen und Private konkret tun?

► Detaillierte Informationen sind jetzt wichtig. Wir laden sowohl unsere Unternehmens- als auch unsere Privatkunden für eine Vorsorgeanalyse bei uns ein. Mit einer solchen Analyse können wir jedem Einzelnen aufzeigen, wie er für die Risiken Tod, Invalidität und Alter abgesichert ist und wo Optimierungen einen Mehrwert generieren können.



## CURAVIVA

## Prämien sparen für Mitglieder

Massgeschneiderte Lösungen für CURAVIVA-Mitglieder: Davon profitieren alle 2500 Heime und sozialen Institutionen des nationalen Dachverbandes.

Neutrass-Residenz AG ist neben dem ebenfalls renommierten Versicherungsbroker Funk seit über 20 Jahren der offizielle Partner von CURAVIVA Schweiz. Für die Mitglieder von CURAVIVA Schweiz und deren Mitarbeitenden werden Versicherungslösungen angeboten, die deutliche Prämieinsparungen und gleichzeitig gute Versicherungsdeckungen ermöglichen.

### Dabei handelt es sich bei den Geschäftsversicherungen um die Personenversicherungen

- > Krankentaggeldversicherung
- > Unfallversicherung

### und um die Sach-/Vermögensversicherungen

- > Epidemievericherung
- > Betriebshaftpflichtversicherung
- > Sach- und Gebäudeversicherung
- > Motorfahrzeugversicherung
- > Dienstfahrtenkaskoversicherung
- > Rechtsschutzversicherung

### Für Mitarbeitende bestehen Angebote für die

- > Krankenkasse
- > Motorfahrzeugversicherung
- > Privathaftpflichtversicherung
- > Rechtsschutzversicherung
- > Hausratversicherung
- > Gebäudeversicherung

Wir von Neutrass-Residenz analysieren das Versicherungsportfolio der jeweiligen Heime und Institutionen und stellen ein den Bedürfnissen angepasstes Paket zusammen. Diese vorteilhaften Dienstleistungen und Versicherungsangebote führen bei den Heimen und Institutionen zu keinen zusätzlichen Kosten.

**CURAVIVA.CH**

VERSICHERUNGSDIENST

## KUNDENERFAHRUNG

# «Vertrauen ist ein zentraler Aspekt der Käse- und Versicherungsbranche»

Risikoanalysen und die Suche nach den perfekten Versicherungsprodukten im Lebensmittelbereich ist ein komplexer Vorgang im Firmenalltag. Die Hardegger Käse AG wird in diesem Prozess von Jürg Züst der Neutrass-Residenz AG betreut.

> TEXT ANJA ZÜST

Im Familienunternehmen Hardegger Käse AG in Jonschwil (TG) dreht sich alles um Käse. Der Inhaber Josef Hardegger und seine 150 Angestellten sind hier tatkräftig in der Produktion, Affinage (Reifung), Veredelung und der kundenspezifischen Konfektionierung von Schweizer Halbhart- und Hartkäse tätig. Käseliebhaber finden im Unternehmen von Josef Hardegger alles was das Herz begehrt: vom Appenzeller, Tilsiter, Emmentaler AOP, Le Gruyère AOP über verschiedene regionale Käsesorten bis hin zu AOC-Produkten und Bio-Spezialitäten. Falls ein Kunde nicht auf seine Kosten kommen sollte, machen sich die Käsehändler von Hardegger Käse AG auf die Suche nach dem gewünschten Produkt. Insgesamt 165'000 Käselaibe werden bei der Hardegger Käse AG gelagert. Der Käse aus Jonschwil wird durch die Alp Senn AG, welche ebenfalls von Josef Hardegger geführt wird, in die ganze Welt exportiert.

### Risikoanalysen erstellen

Bei der Herstellung von Lebensmitteln sind viele Akteure involviert. Die Produktionskette geht vom Produzenten über den Lieferanten, allenfalls über einen Zwischenhändler, bis hin zum Endkonsumenten. In diesem Prozess können Risiken nicht vollends ausgeschlossen werden. In der Produktion von Käse, zeigen sich verschiedene Risikofaktoren: «Wir arbeiten hier mit einem Lebensmittel, welches extrem sensibel ist. Temperatur und Luftfeuchtigkeit können den Käse zu einem Delikatessenprodukt machen. Dafür müssen diese aber stets konstant sein», erklärt Josef Hardegger. Obwohl die einzelnen Prozesse sehr genau überwacht werden, können in Ausnahmefällen Störungen oder so-

gar Schäden auftreten. Damit in solchen Fällen keine Überraschungen auftreten, wird mit dem Kunden eine Risikoanalyse erstellt. «Bei Gesprächen mit der Neutrass-Residenz müssen wir herausfinden, wo die Risiken liegen, wie wir diese vermeiden können und mit welchen Versicherungs-



«Versicherungen sind für mich, wie auch die Käseproduktion, eine sehr emotionale Angelegenheit»

Josef Hardegger, Inhaber Hardegger Käse AG

produkten der Rest des Risikos abgedeckt werden kann», so Josef Hardegger. In einem nächsten Schritt wird der Kontakt zu den Versicherungsgesellschaften hergestellt. Der Broker wirkt hier als Vermittler zwischen Kunde und Versicherung. Hardegger Käse AG veranschaulicht aus ihrer Expertensicht die möglichen Risikofaktoren wie Reifung, Verpackung, Transport, Lagerung und Vertrieb. Anschliessend sucht Neutrass-Residenz für jedes Risiko mit einer Versicherungsgesellschaft das passende Produkt.

### Broker als Anwalt des Kunden

Kommt es trotz aller Vorsichtsmassnahmen zu einem Schadenfall, sind meist verschiedene Parteien in den Abwicklungsprozess involviert. Viel-

fach muss erst eruiert werden, wo und wie der Schaden entstanden ist. Anschliessend stellt sich die Frage nach der Haftung und der Deckung. Dieser Prozess kann sehr emotional werden, da jede Partei sich selbst absichern möchte. Die Neutrass-Residenz unterstützt die Hardegger Käse AG in solchen Fällen. Der Broker ist in einem ersten Schritt gewissermassen der Anwalt des Kunden. Für diesen soll die bestmögliche Lösung und eine schnelle Abwicklung des Schadenfalles gefunden werden. «Für mein Unternehmen wäre es unvorstellbar, ohne die Neutrass-Residenz zu agieren. Ich kann mich darauf verlassen, dass für das Unternehmen und meine Angestellten immer die beste Lösung gesucht wird», so Hardegger. Die langjährige Beziehung zwischen der Hardegger Käse AG und der Neutrass-Residenz führt so zu einem eingespielten Team, sei es bei der Erstellung von Risikoanalysen, aber auch beim Abwickeln von Schadenfällen.

### Vertrauen als Mehrwert

«In der Käsebranche ist Vertrauen ein zentraler Aspekt. Noch immer regle ich viele Verträge per Handschlag. Deshalb ist mir auch das Vertrauensverhältnis zur Neutrass-Residenz sehr wichtig», betont Josef Hardegger. Auch in der Versicherungs- und Vorsorgebranche ist Vertrauen ein zentraler Aspekt: Wenn sich Kunde und Broker gegenseitig aufeinander verlassen können, ist dies ein Mehrwert für beide Parteien. «Versicherungen sind für mich, wie auch die Herstellung und Vermarktung von Schweizer Käse, eine sehr emotionale Angelegenheit. Deshalb bin ich dankbar, mit der Neutrass-Residenz einen kompetenten und vertrauenswürdigen Broker an meiner Seite zu haben.»



Das Familienunternehmen Hardegger Käse vermarktet jährlich über 11'000 Tonnen Schweizer Käse.

## INTERVIEW

## «Fachlich einer der besten Broker»

Mit René Stocker ist einer der erfahrensten Versicherungsprofis zum Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG gestossen. Im Interview erklärt er seine Beweggründe und die neue Strategie.

**Sie sind seit vielen Jahren in der Versicherungsbranche tätig, also ein wahrhaftiges «Versicherungs-Urgestein». Wie sind Sie in diese Branche gekommen?**

► Nach dem Besuch des Lehrerseminars habe ich 1974 fast ein Jahr an der Oberstufenschule in Kriens unterrichtet. Doch dann las ich einen Artikel zum Ausbildungsbedarf der Banken und Versicherungen für ihre Verkäufer aufgrund der Einführung des Drei-Säulen-Systems. Dies motivierte mich, mit meinem pädagogischen Background, ergänzt durch Versicherungswissen, in die Erwachsenenbildung und Führung bei der Versicherung einzusteigen. Die weiteren Karriereschritte ergaben sich dank regelmässiger Weiterbildung und Offenheit für Neues. Dadurch erhielt ich immer wieder interessante Chancen.

**Was war Ihre letzte Tätigkeit, bevor Sie zu Neutrass-Residenz in den VR eintraten?**

► Im Januar 2003 wurde ich in der Geschäftsleitung Helvetia zum Leiter Vertrieb Schweiz ernannt. Mir war der gesamte Aussendienst zugeteilt und wenig später zusätzlich der gesamte Vertrieb über die rund 1000 Broker in der Schweiz. Mitte der Nuller-Jahre wurde mir noch die Vertriebsverantwortung für den Verkauf unserer Versicherungsprodukte über alle 300 Raiffeisenbanken anvertraut, zusätzlich gefolgt von dem Angebot, Service und Vertrieb über die «New Media», also Internet und soziale Medien, aufzubauen.

**Worin unterscheidet sich für den Kunden die Beratung durch einen Vertreter einer Versicherung oder einen Broker?**

► Der lokale Versicherungsagent geniesst zwar eine umfangreiche Aus- sowie laufende Weiterbildung seiner Versicherung für die Bedürfnisse von Privaten und KMU. Allerdings verfügt er für das Firmengeschäft in der Regel über wenig Erfahrung und spezifisches Know-how. Zudem kann und darf er seinen Kunden nur die Beratung, Produkte, Lösungen und Prämien seiner Gesellschaft anbieten. Ganz anders die unabhängigen Broker: Sie müssen per Gesetz und Vertrag aus Sicht des Kundeninteresses handeln.

Sie müssen dem Kunden für seine qualitativen Ansprüche eine adäquate Bedarfsanalyse, objektive Fachqualität und Betreuung liefern. Zudem sind sie verpflichtet, auf neutraler Basis eine kundenspezifische Best-in-class-Lösung zu organisieren.



René Stocker, Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG

«Fachliche Qualität geht nur über eine sauber abgestimmte, effiziente, effektive Organisation.»

René Stocker, Verwaltungsrat der Neutrass-Residenz AG

**Wie stellt Neutrass-Residenz mit über 40 Mitarbeitenden diese fachliche Qualität sicher?**

► Dies geht nur über eine sauber abgestimmte, effiziente, effektive Organisation – gepaart mit sehr gut ausgebildeten Mitarbeitenden. So findet man unter den knapp 30 Mitarbeitenden des Backoffice in Rotkreuz mehr als 25 mit einem eidgenössischen Fachausweis in Versicherung, Sozialversicherung, Finanzplanung. Diese erfüllen die fachlichen Anforderungen vis-à-vis der Kunden und der Ansprechpartner auf Seiten der über 100 Partner wie Versicherungen, Krankenkassen und Banken. Ein Qualitäts- und ein Risikomanagement unterstützen Prozesse und Organisation.

**Warum sind Sie nach Ihrer erfolgreichen Karriere bei Versicherungen ausgerechnet zur Neutrass-Residenz gestossen?**

► Im Zuge meiner Pensionierungs-Überlegungen sprach mich Pascal Walthert darauf an, bei der

Neutrass-Residenz als Verwaltungsrat einzutreten. Mir gefiel der Gedanke aus vier Gründen: Neutrass-Residenz gilt bei den Versicherungen und Kunden als einer der fachlich besten Broker. Zweitens verfügt Pascal Walthert über einen guten persönlichen und unternehmerischen Ruf sowie einen gewinnenden Auftritt. Drittens kann ich mit meinem Wissen und meiner Erfahrung etwas zum Erfolg beitragen. Und viertens macht es mir Spass, weiterhin in meinem Berufs- und Interessensgebiet aktiv und damit «jung» zu bleiben.

**Was war bislang die wichtigste Aufgabe, welche Sie im neuen VR antraten?**

► Vorweg möchte ich sagen, dass ich in eine ausgesprochen tolle und wie erwartet hoch professionelle, fachlich überdurchschnittliche Broker-Firma eingetreten bin. Neutrass-Residenz ist effizient und effektiv organisiert, technologisch auf der Höhe und finanziell sehr gesund. Angesichts der laufenden Veränderungen der Rahmenbedingungen war es uns als erstes wichtig, eine strategische Standortbestimmung durchzuführen.

**Können Sie etwas über das Ergebnis dieses Strategie-Reviews sagen?**

► Wir sind und bleiben ein Broker für Versicherungen, Vorsorge, Finanzen. Die Strategieüberprüfung zeigte klar auf, dass wir auf dem bisher fachlich und technologisch professionellen Weg weiterfahren. Zudem halten wir daran fest, dass die Neutrass-Residenz inhabergeführt ist und sich nicht irgendwo anschliesst oder verkauft. Für punktuelle, interessante Zukäufe bleibt man offen, ohne dies zu forcieren.

**Wie sieht die Strategie hinsichtlich der Kunden und Segmente aus?**

► Neutrass-Residenz fährt dort fort, wo sie bislang erfolgreich war. Ein zentrales Kundensegment bleibt die KMU-Broker-Dienstleistung. Hier betreuen wir die KMU mit ihrem Bedürfnis, das Versicherungs- und Vorsorgethema an eine unabhängige, professionelle Firma auszulagern. Und weiterhin wird ein starkes Augenmerk auf die Zusammenarbeit mit den bestehenden und weiteren Verbänden gelegt.



## NEUTRA-MEDICA

## Lösungen für medizinische Berufe

Betriebe und Angestellte in medizinischen und paramedizinischen Berufen können von einem Kollektiv-Rabatt profitieren.

Im Jahre 1999 gründeten Vertreter aus medizinischen und paramedizinischen Berufen zusammen mit der Neutrass-Residenz AG den Verein Neutra-Medica. Der Zusammenschluss von Fachpersonen mit ähnlichen Risiken und Interessen unter einem gemeinsamen Label erlaubt es der heutigen Neutrass-Residenz AG, bei den Versicherungsgesellschaften sehr vorteilhafte Konditionen auszuhandeln.

**Neu auch für Ärzte**

Von diesem Plus profitieren heute Personen aus 24 Berufsverbänden in ihrer beruflichen Tätigkeit im Bereich der Medizin (Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte) sowie der Paramedizin (Pflege und Therapie). Mitglieder von Neutra-Medica können bei mehreren Versicherungsbranchen – sowohl geschäftlich als auch privat – von den attraktiven Rahmenvertragskonditionen profitieren. Nebst den finanziellen Vorteilen in Form von Prämienrabatten von bis zu 30% achten wir bei unserer Produktpalette auch darauf, verbesserte Versicherungsdeckungen anzubieten. Dazu erhalten Sie als Neutra-Medica-Vereinsmitglied den vollen Dienstleistungs-Service der Neutrass-Residenz geboten. Bereits profitieren über 2'500 Mediziner und Paramediziner von den Dienstleistungen von Neutra-Medica. Überzeugen Sie sich selbst!

**Prämien sparen**

Fordern Sie unter [www.neutra-medica.ch](http://www.neutra-medica.ch) unverbindlich Ihre persönlichen Offerten ein und vergleichen Sie die Angebote mit Ihren aktuellen Versicherungen. Sie werden erstaunt sein, wie einfach Sie Prämien einsparen können.

Um den Mitgliedern einen optimalen Service vor Ort gewähren zu können, sind unsere Berater über die gesamte Schweiz verteilt. Unsere Dienstleistungen können wir Ihnen in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch anbieten. Der jährliche Mitgliederbeitrag beläuft sich lediglich auf CHF 30. Mit einem bescheidenen Jahresbeitrag können Sie also ganz grosse Einsparungen machen!

[www.neutra-medica.ch](http://www.neutra-medica.ch) – wir überwachen für Sie den Markt!





## Erdwärme: Nicht ganz risikofrei

Welche Risiken sind mit einer Bohrung verbunden und wie kann ich die Anlage versichern – wir haben Ihnen die richtige Lösung.

Immer mehr Geschäfts- wie Privatkunden setzen auf die Energiegewinnung aus dem Erdreich. Erdwärme ist sehr effizient, umweltfreundlich sowie kostengünstig. Um die Energie gewinnen zu können, werden Bohrungen ins Erdreich vorgenommen, welche anschliessend mit Erdwärmesonden versetzt werden. Dieses komplexe Vorgehen ist nicht ganz risikofrei: Erdbeben, Erdbeben oder auch Veränderung der Geologie können Erdwärmesonden auch nach der Instandstellung beschädigen oder zerstören. Ein Schaden an einer Sonde kann häufig nicht repariert werden. Neben der Neubohrung fallen Kosten für die Wiederherstellung des Gartens und die Überbrückung der Heizung an. Diese Schäden sind meist weder durch die kantonale Gebäudeversicherung noch über einen privaten Versicherer gedeckt. Neutrass-Residenz bietet Ihnen deshalb eine Lösung an, welche einen umfassenden Schutz für Ihre Erdwärmesonden gewährleistet. Aktuell erhalten Sie als Kunde von Neutrass-Residenz sogar einen Spezialrabatt, welcher beim Abschluss über einen unserer Mandatsleiter sowie beim Online-Abschluss direkt verrechnet wird. Sind Sie Gebäudebesitzer und gewinnen Ihre Wärme durch Erdwärmesonden? Dann informieren Sie sich über die Erdwärmesonden-Versicherung exklusiv bei uns. Mehr dazu unter:

[www.erdsondenversicherung.ch](http://www.erdsondenversicherung.ch)



VERSICHERUNG

## Ganzer Hausrat unter Wasser – was nun?

Privatpersonen sind in der Hausratversicherung oft unterversichert. Die Neutrass-Residenz AG hat eigens dafür ein Tool entwickelt.

Viele Privatpersonen haben aus Schutz und Sicherheit vor Unvorhergesehenem eine Hausratversicherung abgeschlossen. Diese soll in einem Brandfall oder bei einer Überschwemmung des Hauses die Schäden abdecken. Doch im Schadenfall erleben viele eine unangenehme Überraschung: Die Versicherung bezahlt nur einen Teil des Schadens, da sie unterversichert sind. Wie lässt sich dies vermeiden? Eine Unterversicherung liegt dann vor, wenn die Versicherungssumme in der Police tiefer ist als der effektive Wert des Hausrates.

Ein Paar ist vor einigen Jahren zusammengezogen. Sie haben eine Hausratversicherung mit einer Versicherungssumme von 100'000 Franken abgeschlossen. In den letzten Jahren haben sie zusätzliche Möbel, einen Fernseher,

Küchengeräte und Kleider gekauft. Der Wert des Hausrats stieg auf 150'000 Franken. Das Paar ist nun unterversichert, da es die Versicherungssumme in ihrer Police nie angepasst hat. Bei einem Schaden würde die Versicherungsleistung um 33 Prozent gekürzt. Nun gibt es in der Wohnung einen Rohrbruch und ein Teil des Mobiliars steht unter Wasser. Der Schaden beläuft sich auf 7500 Franken. Doch aufgrund der Unterversicherung sind nur 5000 Franken gedeckt.

Wie sieht es bei Ihnen aus? Sind Sie unterversichert? Damit dies nicht geschieht, hat die Neutrass-Residenz AG ein Tool entwickelt, welches Ihnen die Versicherungssumme der Hausratversicherung überprüft.

[www.neutrass-residenz.ch/hausrat](http://www.neutrass-residenz.ch/hausrat)

NACHFOLGE

## «Neutrass-Residenz ist unser Wunschpartner»

Niklaus Schreiber regelt seine Nachfolge und überträgt seine Kundschaft an die Neutrass-Residenz AG.



Jürg Züst mit Monika und Nik Schreiber.

Niklaus Schreiber ist seit 1959 in der Versicherungsbranche tätig. Dabei war er in verschiedenen Funktionen tätig. So unter anderem als Bürochef der Eidgenössischen Versicherungs AG, als Agenturinhaber der Winterthur Versicherungen Luzern sowie als Generalagent der Alpina Versicherungen.

Seit 2004 ist Niklaus Schreiber mit seiner Frau Monika für seine Kunden als Selbstständiger unter dem Namen Niklaus Schreiber Versicherungs-Treuhand unterwegs. Für sie ist die Zeit nun gekommen, die Nachfolge für ihr erfolgreiches Unternehmen zu regeln: «Die Neutrass-Residenz mit Jürg Züst als Verwaltungsratspräsident war und ist der Wunschpartner», erklärt das Ehepaar Schreiber. Niklaus und Monika Schreiber sind überzeugt, dass mit diesem Schritt die beste Lösung für ihre Kunden gefunden wurde. In der Übergangsphase werden Niklaus und Monika Schreiber mit Rat und Tat weiterhin zur Verfügung stehen.



## VORSORGE

## Einladung zum kostenlosen Seminar Finanz- und Pensionsplanung

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

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

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

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

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



## Kundeninformation

**18.30 – 20.00 Uhr mit anschliessendem Apéro**

«Au Premier» Hauptbahnhof, Zürich  
**8. Februar 2018**

Hungerbühlstrasse 22, Frauenfeld  
**15. Februar 2018**

Schöngrund 26, Rotkreuz  
**1. März | 14. Juni 2018**

Hofackerstrasse 1, Muttenz  
**8. März 2018**

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

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

Passt Ihnen keiner dieser Termine? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



## CYBER

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

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

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

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

## Kundeninformation

**13.30 – 17.00 Uhr mit anschliessendem Apéro**

Rotkreuz – genaue Örtlichkeit wird je nach Anmeldezahl noch bekannt gegeben

**2. Mai 2018**

Referenten: Pascal Walthert sowie zwei weitere Topspezialisten referieren zum Thema Cyberbedrohung

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

Anmeldung unter: [www.neutrass-residenz.ch/seminar](http://www.neutrass-residenz.ch/seminar)

## ARBEITSRECHT

## Einladung zum Workshop Arbeitszeugnis

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

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

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



## Kundeninformation

**13.30 – 17.30 Uhr**

Schöngrund 26, Rotkreuz  
**10. April | 26. April | 8. Mai 2018**

## Kursinhalt

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

Mindestteilnehmerzahl: 10 Personen

Kosten regulär: CHF 390 inkl. Kursunterlagen und Mineralwasser

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

**Nettopreis CHF 290**

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

Anmeldung unter: [www.neutrass-residenz.ch/seminar](http://www.neutrass-residenz.ch/seminar)





Marin Vlasec, Martina Huber-Truttmann, Daniell Simoni, Andi Schwarzentruher

## GRATULATION

# Bunter Strauss von Glückwünschen

**G**erne weisen wir explizit auf einige Erfolge in unserem Unternehmen hin: Wir sind stolz, dass Daniell Simoni als unser erster Lernender die Ausbildung als Kaufmann EFZ mit Bravour bestanden hat. Unsere Leiterin Backoffice Sach- und Personenversicherungen, Martina Huber-Truttmann, absolvierte erfolgreich ihre Prüfung als Sachbearbeiterin Personalwesen edupool.ch. Marin Vlasec beendete mit Erfolg seinen Bachelorstudiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Herzliche Gratulation euch allen!

Für Unternehmen ist es sehr wertvoll, wenn man auf die Treue und Zu-

verlässigkeit seiner Mitarbeitenden zählen kann. Wir freuen uns deshalb sehr, dass Andi Schwarzentruher als Mandatsleiter der Geschäftsstelle Grosswangen die Neutrass-Residenz AG seit 10 Jahren kompetent nach aussen vertritt. Wir wünschen dir, Andi, alles Gute und viel Erfolg für die Zukunft!

In unserem letzten Journal gab es für Kunden, welche den Newsletter der Neutrass-Residenz abonniert haben, einen Blumenstraus der «Schweizermeisterin der Floristen 2016», Ramona Meier, zu gewinnen. Drei Personen wurden per Los zu glücklichen Gewinnern gemacht:



1



2



3

1. Ramona Meier mit Gewinnerin Alfreda Zemp, Leiterin Finanzen und Personal beim Hallenbad Luzern AG, und Jürg Züst, Verwaltungsratspräsident der Neutrass-Residenz AG.

2. Ramona Meier mit Gewinner Ueli Scherzmann von Hauser Immobilien in Rotkreuz und André Kretz, Mandatsleiter der Neutrass-Residenz AG.

3. Ramona Meier mit Gewinnerin Luzia Hartmann, Leiterin Management Services bei Kost + Partner AG in Sursee, und Pascal Walther, CEO der Neutrass-Residenz AG.

## SPONSORING

## Support für Swiss Orienteering Grand Slam

2017 haben die besten OL-Läufer der Schweiz mit dem Swiss Orienteering Grand Slam eine neue Jahreswertung. Dieser wird von Neutrass-Residenz AG unterstützt.

**D**ie Schweizer Orientierungsläufer zählen zu den besten der Welt. Jahr für Jahr sorgen die Athleten von Swiss Orienteering dafür, dass die Schweiz im Medaillenspiegel der Junioren- und Elite-WM zuvorderst anzutreffen ist und auch auf dem Podest des Gesamtweltcups ist die rot-weiße Fahne stets prominent vertreten. Auf 2017 wurde mit dem Swiss Orienteering Grand Slam eine Jahreswertung eingeführt, in der sich die besten Junioren und Eliteläufer der Schweiz miteinander messen. Alle vier Einzelschweizermeisterschaften mit den Disziplinen Nacht, Sprint, Lang und Mittel zählen als Wertungsläufe, wobei die Läufer einerseits den Grand Slam sprich den Gewinn aller vier Meisterschaften anstreben und zusätzlich versuchen, sich für den Final zu qualifizieren.

Neutrass-Residenz als Presenting Partner unterstützt einerseits die Durchführung des von Matthias Niggli geleiteten Swiss Orienteering Grand Slam und die Finanzierung der Preisgelder für die Spitzenathleten. Das Sponsoring von Neutrass-Residenz ermöglicht vor allem aber auch eine mediale und visuelle Verbreitung der Wettkämpfe: Die Athleten werden im Gelände gefilmt, die Sieger interviewt und mit Ex-



Swiss Orienteering Grand Slam: Simone Niggli-Luder beim Interview.

pertengesprächen ergänzt. Zudem werden die GPS-Daten der Läufer analysiert und entscheidende Momente im Wettkampf diskutiert. Zusammen mit grafischen Animationen entsteht daraus pro Wertungslauf ein rund 15-minütiger Filmbeitrag. Zusätzlich strahlt das Schweizer Radio und Fernsehen SRF am



Swiss Orienteering Grand Slam: Joey Hadorn am Start.

Abend des jeweiligen Wettkampftages einige Filmaufnahmen in Beiträgen der Sendung «sportaktuell» aus.

Mehr dazu auf

<https://www.swiss-orientierung.ch/de/leistungssport/ol/swiss-orientierung-grand-slam.html>



## INTERVIEW

# «Randsportarten benötigen mehr Unterstützung»

Stefan Wolf ist ehemaliger Profifussballer und heute Geschäftsführer der Stiftung Next Sport Generation. Im Interview gibt er Auskunft über Talent, Förderung und die richtige Vorsorge-Beratung.



## > INTERVIEW ANJA ZÜST

**Sie sind vierzehnfacher Ex-Nationalspieler mit Stationen beim FC Luzern, Sion, Servette und St. Gallen. War Fussballprofi ein Bubentraum von Ihnen?**

► Schon als Kind war ich mit meinem Vater immer an den Spielen des FC Luzern und habe oft in meiner Freizeit Fussball gespielt. Da hatte ich auch den Traum, einmal beim FCL spielen zu dürfen. Jedoch hatte ich nie das Ziel, Profifussballer zu werden. Ich hatte das Glück, schon mit 17 Jahren in der zweiten Liga zu spielen und einen Trainer zu haben, welcher mein Talent sah. Daneben habe ich seriös das KV bei einer Bank absolviert. Als ich dann zum FCL wechselte und es nach einigen Monaten in der 1. Mannschaft viele verletzte Spieler gab, durfte ich bei einem Match in Lausanne zum ersten Mal im Team spielen. Und dann begann meine Karriere... Ich war einfach zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

### Was braucht es für diesen Beruf?

► Die Freude am Sport ist das Allerwichtigste. Die Jungen müssen heute sehr viel mehr trainieren als wir damals. Deshalb sollte jedes Spiel eine Freude sein. Wir haben meist nur zwei Mal pro Woche trainiert und die restliche Zeit sind wir mit Freunden auf den Sportplatz gegangen. Das war alles sehr ungezwungen. Selbstverständlich braucht es auch einen gewissen Ehrgeiz und Disziplin. Wenn man ein Ziel vor Augen hat, hilft dies sehr bei der Ausbildung.

### Sie haben sich danach selbständig gemacht. Konnten Sie von Ihrem Beruf als Fussballer profitieren?

► Die Selbständigkeit weist nicht unbedingt Parallelen zum Profifussball auf. Als Fussballer wird man eher zur Unselbständigkeit erzogen. Geholfen hat mir dafür das Netzwerk. Ich habe viele Leute kennengelernt, welche meinen Namen schon gehört hatten. Man muss aber auch mit negativen Reaktionen umgehen können. Dass Fussballer doch nur Fussballspielen im Kopf hätten, war einer der häufigsten Kommentare.

### Sie betreuen auch die Stiftung Next Sport Generation. Weshalb ist Ihnen der Nachwuchs so wichtig?

► Zu Beginn wollte ich eine Art Sportmanagement aufbauen, also den Spielern bei der Ausbildung und den Finanz- und Versicherungsfragen behilflich sein. Bald zeigte sich, dass dies mit etablierten Fussballern nicht möglich ist. Somit konzentrierte sich die Arbeit auf den Nachwuchs.



Stefan Wolf, Stifter und Geschäftsführer der Stiftung Next Sport Generation

### Finden Sie, dass junge Sportlerinnen und Sportler gut genug gefördert werden?

► Um Profifussballer zu werden, müssen nicht so grosse finanzielle Investitionen gemacht werden. Da haben es Einzelsportler oder Randsportarten oft schwieriger. Daher benötigen Randsportarten mehr Unterstützung. Oft sieht man sie nicht im Fernsehen oder sie nehmen nicht an olympischen Spielen teil. So geraten sie rasch in Vergessenheit. Wir haben zum Beispiel einen Rettungsschwimmer gefördert, welcher an einem internationalen Wettbewerb teilnehmen wollte, dafür aber 1500 Franken benötigte. Da er noch Lehrling war und keinen Sponsor hatte, übernahmen wir diesen Part.

### Unterstützung ist nicht nur im Sport wichtig. Sie sind sowohl als Privatperson als auch als Unternehmer Kunde bei der Neutrass-Residenz. Worin sehen Sie den Mehrwert?

► Ich kenne Pascal Walthert schon seit vielen Jahren. Für mich ist der Versicherungsbereich ein sehr persönlicher Teil einer Person, insbesondere wenn es um Vorsorge-Fragen geht. Deshalb war für mich immer klar, dass Pascal Walthert und die Neutrass-Residenz mich bei diesen Fragen unterstützen. Ich kann der Neutrass-Residenz zu 100

Prozent vertrauen und ich weiss, dass sie für mich immer die beste Lösung sucht. Die Zusammenarbeit ist sehr persönlich. Dies schätze ich.

### Sie sind sehr engagiert. Haben Sie Ziele, die sie noch erreichen möchten?

► Wir haben mit der Stiftung tatsächlich ein paar neue Ideen, welche noch reifen müssen. Projekte zu lancieren ist natürlich auch immer eine Frage des Geldes und der Personalressourcen. Gerne würde ich die Kidsdays, welche wir heute schon veranstalten, für benachteiligte Kinder anbieten. Uns ist es wichtig, dass wir eine gute Qualität gewährleisten können und dass wir persönlich bleiben.

Website von Stefan Wolf:

<http://www.nextsportgeneration.ch>



## Wettbewerb

Wer sich bis am 28. Februar 2018 für den Newsletter der NEUTRASS-RESIDENZ registriert, nimmt automatisch an der Verlosung teil und kann eines von zehn Büchern «Sportkarriere – Lernen von Profis» unterzeichnet von Simone Niggli-Luder gewinnen. Der kostenlose Newsletter informiert Sie über wichtige Vorgänge aus der Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzbranche. Die Gewinner werden schriftlich informiert.

[www.neutrass-residenz.ch/newsletter](http://www.neutrass-residenz.ch/newsletter)

Als NEUTRASS-RESIDENZ Kunde können Sie das Buch unter [www.neutrass-residenz.ch/sportkarriere](http://www.neutrass-residenz.ch/sportkarriere) exklusiv mit Originalautogramm von Simone Niggli-Luder für Fr. 32.40 bestellen.

Spendenkonto Stiftung Next Sport Generation:

IBAN CH 07 8118 7000 0065 9390 6

### NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGS-BERATUNG

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

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

NEUTRASS-RESIDENZ Luzern AG  
Mühlenplatz 6, Postfach 7762  
6000 Luzern 7  
Tel. 041 417 30 00  
Fax 041 417 30 05  
luzern@neutrass-residenz.ch  
www.neutrass-residenz.ch

### IMPRESSUM

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



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





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

## Verwaltungsrat



**Jürg Züst**  
Verwaltungsratspräsident  
Leiter Geschäftsstelle Luzern



**Pascal Walthert**  
Vize-Präsident  
CEO



**René Stocker**  
Mitglied des Verwaltungsrates



**Kurt Sidler**  
Mitglied des Verwaltungsrates

## Kader



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



**Silvia Lang**  
CFO  
Telefon 041 799 80 48



**Pascal Huber**  
Leiter Vertrieb  
Telefon 041 799 80 51



**Pirmin Walthert**  
CTO  
Telefon 041 700 80 00



**Monika Bühlmann**  
Leiterin Buchhaltung / Dienste  
Telefon 041 799 80 53



**André Kretz**  
Mandatsleiter/Spezialprojekte  
Telefon 041 799 80 43



**Fabian Frappa**  
Mandatsleiter/Spezialprojekte  
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



**Melanie Müller-Schacher**  
Stv. Leiterin Backoffice  
Telefon 041 799 80 54

## Geschäftsstelle Luzern



**Jürg Züst**  
Leiter Geschäftsstelle Luzern  
Telefon 041 417 30 00



**Gaby Züst**  
Mandatsassistentin  
Telefon 041 417 30 04



**Marlène Dubacher**  
Mandatsassistentin  
Telefon 041 417 30 02



**Joe Zemp**  
Mandatsleiter/Spezialprojekte  
Telefon 041 417 30 03



**Anja Züst**  
Spezialprojekte/Kommunikation  
Telefon 041 417 30 07

## Geschäftsstelle Ostschweiz



**Robert Koch**  
Leiter GS Kreuzlingen  
Telefon 058 521 22 20



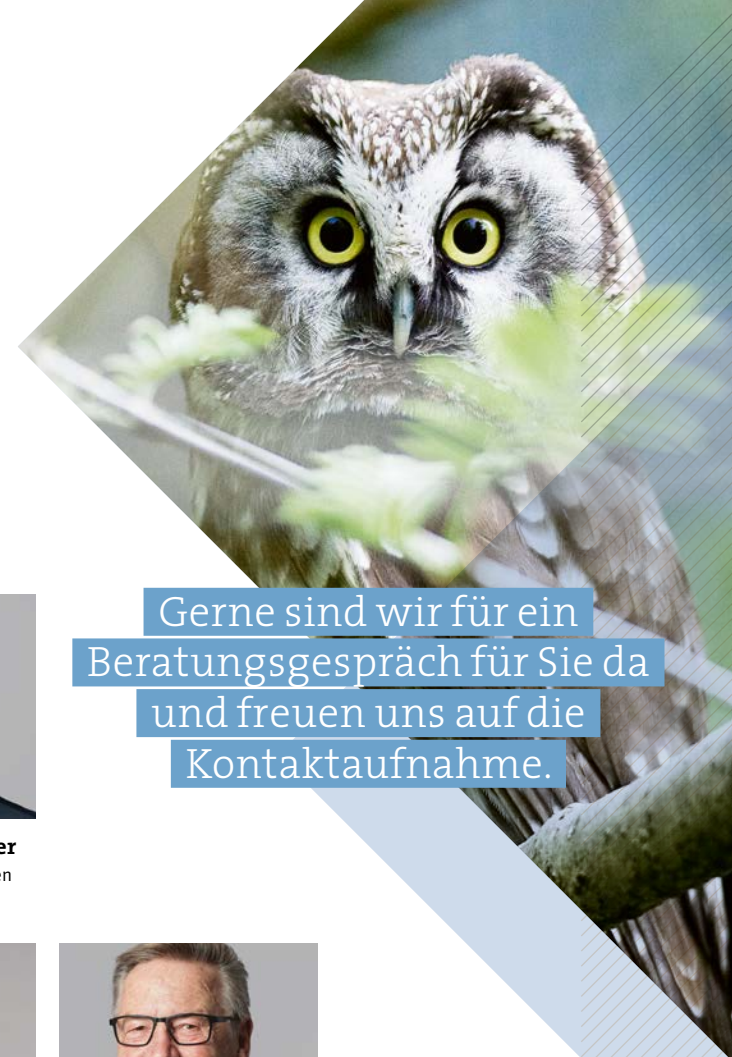
**Maya Heiniger**  
Mandatsassistentin  
Telefon 058 521 22 21



**Vincent Vuadens**  
Leiter GS Suisse Romande  
Telefon 021 521 02 02

## Geschäftsstelle Romandie





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

## Mandatsleiter Deutschschweiz



**Roger Lehmann**  
Telefon 041 799 84 22



**Adrian Zaugg**  
Telefon 041 799 80 52



**Ramon Loretz**  
Telefon 041 799 80 47



**Marin Vlasec**  
Telefon 041 799 84 29



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



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



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



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



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



**Urs Bachmann**  
Geschäftsstelle Nordwestschweiz  
Telefon 041 799 84 28



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

## MandatsassistentIn / Backoffice



**Andrea Riedener**  
Telefon 041 799 84 39



**Ursina Stadelmann**  
Telefon 041 799 84 27



**Stefanie Baggenstos**  
Telefon 041 799 84 20



**Patric Bachmann**  
Telefon 041 799 84 30



**Pascale Weber**  
Telefon 041 799 84 35



**Melanie Bachmann**  
Telefon 041 799 80 41



**Daniell Simoni**  
Telefon 041 799 84 23



**Ramona Leu**  
Telefon 041 799 84 21



**Dario Rotonda**  
Telefon 041 799 84 31



**Gabi Bottani**  
Telefon 041 799 80 56



**Piera Rüegg**  
Telefon 041 799 84 33



**Tobias Bütikofer**  
Telefon 041 799 84 26



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

## Entwicklung



**Josua Zurbrugg**  
Telefon 041 700 80 01