

FUNK JOURNAL

Facts zu Risiko-, Vorsorge- und Versicherungsmanagement



Trotz Krise: Hapimag punktet als Ferienanbieter

Die Tourismusbranche wird von der Coronapandemie extrem herausgefordert. Hapimag CFO Silvan Odermatt spricht mit Funk im Interview über Nachhaltigkeit, Digitalisierung und weshalb Hapimag trotz Krise zuversichtlich in die Zukunft blickt.

Ringen um Kapazitäten und Prämien

Wie sich die Coronapandemie auswirkt, wie sich Kapazitäten und Prämien entwickeln und wie Funk ihre Kunden als verlässlicher Partner unterstützt.

Wahlpläne für mehr Individualität

Vorsorgelösungen helfen dabei, den unterschiedlichen Bedürfnissen von Mitarbeitenden Rechnung zu tragen und erfreuen sich steigender Beliebtheit.

Sharing and Caring – auch in den Ferien

Die Coronakrise hat die Tourismusbranche vor extreme Herausforderungen gestellt. Die Pandemie zwang den Schweizer Ferienanbieter Hapimag viele Resorts phasenweise zu schliessen. Im Interview erzählt CFO Silvan Odermatt, wie es Hapimag im letzten Jahr dennoch geschafft hat, strategische Fortschritte zu erzielen und dabei die hohe Servicequalität zu steigern.



Silvan Odermatt
Chief Financial Officer
Member of the Executive Committee

Silvan Odermatt ist seit 2019 bei Hapimag tätig. Er startete seine berufliche Laufbahn bei PwC im Bereich Wirtschaftsprüfung und wechselte später in die Transaktionsberatung/M&A bei PwC in Zürich und London. Danach folgten Stationen als Group CFO bei einem führenden Farbenhersteller in Deutschland und als CFO der C&A Mode AG mit Sitz in Baar. Der gebürtige Schweizer verfügt über einen Studienabschluss in Wirtschaftsrecht, sowie über einen Executive MBA des IMD Lausanne, ist eidgenössisch diplomierter Wirtschaftsprüfer und Chartered Financial Analyst (CFA).



Titelbild: Hapimag Resort Damnoni, Kreta.

Alle ihre Kunden sind gleichzeitig auch ein Stück weit Eigentümer Ihres Unternehmens. Ist das Fluch oder Segen? Welches sind die Herausforderungen, respektive die Vorteile?

In erster Linie sehen wir das als einen Wettbewerbsvorteil: Weil unsere Kunden gleichzeitig auch unsere Aktionäre sind, engagieren sie sich viel stärker für das Unternehmen, als es zum Beispiel bei einem anderen Ferienanbieter der Fall wäre. Sie identifizieren sich, zeigen sich solidarisch und geben konstruktive Kritik. Gerade in Zeiten der Coronapandemie ist dieser Zusammenhalt sehr wichtig für Hapimag. Unsere Aktionärinnen und Aktionäre buchen Urlaub, sobald sie können. Und sie buchen ihn mit Hapimag, weil sie mit dem Unternehmen verbunden sind. Wir stellen ebenfalls fest, dass unsere Kunden mehr Sorge zu den Ferienanlagen und -wohnungen tragen, als dies bei externen Gästen der Fall wäre.

Auch aus finanzieller Sicht gibt es hier weniger Zielkonflikte. So fokussieren wir nicht auf kurzfristige Quartalsergebnisse und haben keine divergierenden Interessen zwischen den Nutzern und Kapitalgebern, da es dieselben Personen sind. Wir versuchen entsprechend eine Balance zu finden zwischen einer nachhaltigen finanziellen Entwicklung, die es uns erlaubt, die notwendigen Investitionen in unser Resort-Portfolio zu tätigen, und gleichzeitig unseren Aktionären ein möglichst attraktives Preis-Leistungsverhältnis zu bieten.

Hapimag konnte 2019 einen Gästerekord verzeichnen und dann kam Corona. Der Tourismus wird von der Krise extrem herausgefordert – welches sind Ihre Erfahrungen?

Wie andere Ferienanbieter blicken wir auf ein Jahr mit grossen Herausforderungen zurück. Trotz Corona konnte Hapimag aber wichtige strategische Fortschritte erzielen, die finanzielle Stabilität gewährleisten und die hohe Servicequalität sogar noch steigern. Wir haben die Buchungsbedingungen gelockert, damit unsere Mitglieder flexibel stornieren oder umbuchen können. Und wir haben unsere Resorts nach den Lockdowns schnell wieder geöffnet. So konnten viele Gäste – trotz Corona – einen schönen, und sicheren Urlaub in unseren Hapimag Resorts geniessen.

Hapimag war mit guten Belegungszahlen in das Jahr 2020 gestartet. Die Pandemie zwang uns aber ab März und April, viele Resorts phasenweise zu schliessen. Im Sommer wiesen die Resorts in den Ländern Deutschland, Schweiz, Österreich und Italien eine sehr gute Belegung auf: 25 Resorts haben im August sogar eine Belegung von 90% oder höher erreicht. Aber die klassischen Flug-Destinationen waren klar zu wenig ausgelastet.

Dank der Stärke unseres Geschäftsmodells und frühzeitigen und konsequenten Kostenmassnahmen konnten wir den negativen finanziellen Effekt der Pandemie, trotz eines noch nie dagewesenen Umsatzrückgangs, aber stark reduzieren. Unsere Netto-Bankverschuldung konnten wir gar abbauen und waren gleichzeitig in der Lage über EUR 15.5 Mio. in unser Resort Portfolio sowie in Digitalisierungsprojekte zu investieren. Nichtsdestotrotz schliessen wir das Jahr mit einem negativen Betriebsergebnis von 3,2 Millionen Euro ab. Wenn ich mir aber anschau, was aktuell in unserer Industrie passiert, haben wir uns bis jetzt eigentlich nicht so schlecht geschlagen. Ebenfalls spüren wir derzeit seitens unserer Aktionäre eine starke Nachfrage und hohes Bedürfnis zu reisen, was uns für den Sommer und das zweite Halbjahr zuversichtlich stimmt.

Wer einen «Googler» als VR-Präsidenten hat, der hat bezüglich der Digitalisierung des Geschäftsmodells einiges vor. Ist das so?

Das Thema hat für uns enorm an Bedeutung gewonnen. Digitalisierung sehen wir als

Fortsetzung:
Sharing and Caring – auch in den Ferien

einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess, welcher in der Realität nie vollständig abgeschlossen sein wird. In diesen Disziplinen profitieren wir sicherlich sehr von der Expertise und Erfahrung, die Philipp Ries mitbringt. Ebenfalls ist es uns in diesem Bereich in den letzten zwei Jahren unter der Leitung unserer Chief Product Officer Paulina Wielinska gelungen, viele Schlüssel-Talente für unser Unternehmen zu gewinnen. Wir haben entsprechend in den letzten 2 Jahren trotz Corona einiges erreichen können. So können unsere Aktionärinnen und Aktionäre heute ihre Wohnpunkte auf unserer Punkteplattform praktisch in Echtzeit austauschen bzw. zu- und verkaufen. Dieses Jahr lancierten wir den Marktplatz für die Hapimag Aktie, die es unserer Community erlaubt, ihre Aktien unkompliziert zu verkaufen oder zu kaufen. Das Pilotprojekt in der Schweiz ist gut angelaufen und wir sind dabei, den Markt zügig in unsere anderen Märkte auszurollen. Weiter überarbeiten wir unser Buchungsportal vollständig, um so die digitale User Experience weiter zu verbessern.

Wo sehen Sie für die Zukunft weitere Fokuspunkte?

Neben den Investitionen in die Digitalisierung möchten wir auch die Umbauten und Renovationen unserer Resorts beschleunigen. Wir haben rund 55 Resorts an Toplagen in Europa, die auf einem hohen Niveau unterhalten und gepflegt sein müssen. Natürlich hängt die Geschwindigkeit der Renovationen auch noch etwas vom weiteren Verlauf der Pandemie ab.

Nachhaltiger Tourismus, «sharing is caring», digitale Angebote. Es scheint, als sei Hapimag für die Zukunft gut aufgestellt?

Unsere Sharing and Caring-Idee ist aktueller denn je. Das hat nicht zuletzt die Corona-Krise gezeigt. Wir glauben, dass die Zukunft in unserer Branche mehr in Richtung Nachhaltigkeit, Qualität und Sicherheit geht und hier haben wir einiges zu bieten. So waren wir selber überrascht, dass wir 2020 trotz Corona und vielen geschlossenen Resorts bei den Gästebewertungen Spitzenwerte erreichten und wir sogar mehr neue Aktionärinnen und Aktionäre gewinnen konnten als noch in den Vorjahren. Die meisten Neukunden gewinnen wir aufgrund von Empfehlungen unserer treuen Mitglieder.

*Zusammenarbeit mit Funk:
Was hat Sie die Corona-Erfahrung in Bezug auf Ihr Risikomanagement gelehrt?*

Dass man sich beim Risikomanagement nicht immer nur auf eine Normalverteilung verlassen sollte und dass Risiken holistisch adressiert werden sollten. So ist eine star-

ke Bilanz sowie gut gesicherte Cashflows aus diversifizierten Geschäftsfeldern auch eine Art Versicherungspolice. Zumindest in unserem Fall hat uns das stark geholfen.

Über 50 Resorts ausserhalb der Schweiz benötigen modernen Versicherungsschutz. Wie ist Ihre Erfahrung mit dem Funk Alliance Network?

Es ist für uns wichtig, in Versicherungsfragen global einen zentralen Ansprechpartner zu haben, welcher unser gesamtes Risikoportfolio und Versicherungsportfolio kennt, ohne aber auf einen lokalen Support vor Ort zu verzichten. Mit seinen Netzwerkpartnern kann Funk das sehr gut abdecken.

In welchen Punkten hat sich die Zusammenarbeit mit Funk als besonders wertvoll erwiesen?

Was wir an Funk schätzen, sind die Reaktionsgeschwindigkeit, innovative Lösungsansätze und dass sie für uns die Extrameile gehen. Gerade während der Pandemie konnten wir so wesentliche Kosteneinsparungen in einem nicht ganz einfachen Marktumfeld erzielen.

Hapimag

Hapimag ist ein Schweizer Ferienanbieter mit rund 55 verschiedenen Resorts in 16 Ländern, vorwiegend in Europa, aber auch in den USA (Florida), Nordafrika (Marokko) und der Türkei.

Hapimag wurde 1963 mit der Idee «gemeinsam investieren – individuell nutzen» gegründet, weshalb das Unternehmen gerne als «Pionierin der Sharing Economy» bezeichnet wird.

Über 120'000 Mitglieder investieren in ein gemeinsames Urlaubserlebnis, indem sie Ferienresorts bauen und renovieren, ihre Ferienwohnungen teilen und Sorge zur Infrastruktur tragen.

Das Geschäftsmodell basiert auf einem bewährten Punktesystem: Durch den Kauf von Aktien wird man Teil der Community und darf Urlaub in den Hapimag Resorts geniessen. Pro Aktie erhält man jährlich 60 Wohnpunkte, damit man Ferienwohnungen von Hapimag buchen kann. Wohnpunkte können auch zwischen den Aktionären ausgetauscht bzw. ge- und verkauft werden. Vor Ort in den Hapimag Resorts fallen nur noch Nebenkosten an, zum Beispiel für Strom, Reinigung und Service.

Das primäre Ziel ist nicht die Erwirtschaftung möglichst hoher Gewinne, sondern eine nachhaltige finanzielle Entwicklung im Einklang mit allen Stakeholdern, um den Aktionärinnen und Aktionären ein möglichst attraktives Urlaubserlebnis bieten zu können.

Kontakt: Rolf Th. Jufer
Email: rolf.jufer@funk-gruppe.ch
Telefon: +41 58 311 05 74

Neutraler Blick auf die Top Unternehmensrisiken 2021

Für den Funk Global Risk Consensus wertet das Funk RiskLab fünf jährlich wiederkehrende Studien und Risikoreporte über globale Unternehmensrisiken aus und konsolidiert deren Ergebnisse in einem Ranking. Die getroffene Auswahl garantiert Vielfältigkeit und ermöglicht eine ausgewogene Auswertung. Risikomanager von Unternehmen nutzen die neutrale Bewertung der globalen Unternehmensrisiken zum Abgleich mit der eigenen Risikoefahrung und für die zukünftige Risikobewertung.

1. Cyber-Risiken



2. Nicht-Berufs-krankheiten



3. Ändernde Regulierungen



Funk Global Risk
Consensus 2021
(QR-Code zur Grafik)



Cyberfitness für Mitarbeitende

Das im Frühling lancierte Produkt Funk CyberAware stösst auf eine hohe Nachfrage. Mit Funk CyberAware können Unternehmen ihre Mitarbeitenden nachhaltig und kontinuierlich auf Informationssicherheitsthemen sensibilisieren und das mit minimalem internen Aufwand. Das BASIC-Paket besteht aus sechs von Funk-Spezialisten zusammengestellten Trainingseinheiten (Best Practice), welche den Mitarbeitenden die notwendigen Grundkenntnisse für ein sicheres digitales Arbeiten vermitteln. Die Mitarbeitenden greifen zur Sensibilisierung auf die zentrale Plattform «CyberAware» zu. Ergänzend zum Sensibilisierungstraining kann ein ATTACK-Paket gebucht werden. Dabei wird ein Phishing-Angriff geplant und simuliert. Damit lässt sich die Cyberfitness der Mitarbeitenden ideal überprüfen. Zu allen Paketen liefert Funk einen strukturierten Report. Die beiden Pakete BASIC und ATTACK können auch im Rahmen eines Abonnements gebucht werden.

Mehr erfahren:
www.cyberaware.funk-gruppe.ch

Verhärteter Versicherungsmarkt auch im Jahr 2021

Die Pandemie scheint aufgrund der Impferfolge gemeistert, die Vorfreude auf entspannte Sommerferien ist geradezu greifbar und die Flughäfen warnen bereits vor einem Grossansturm im Juli. Schneller als viele erwartet haben, normalisiert sich das Leben in der Schweiz schrittweise. Allerdings hat die globale Krise ihre Spuren hinterlassen. Ganz besonders auch auf dem Versicherungsmarkt.

Was sich im Jahr 2020 in den Versicherungsmärkten abgezeichnet hat, findet im laufenden Jahr seine Fortsetzung. Rück- und Direktversicherer reduzieren Kapazitäten global, zeichnen Risiken selektiv und bieten in gewissen Bereichen überhaupt keine Versicherungsdeckung mehr an. Wer auf den Risikotransfer nicht verzichten kann, bezahlt das mit einem deutlichen Preisaufschlag.

Mit viel Engagement konnte Funk in den angespannten Versicherungsmärkten alle Herausforderungen zur Vertragserneuerung bis Ende 2020 lösen. Dies schaffte für Funk-Kunden Planungssicherheit. Die Marktsituation 2021 bleibt besonders in der Sach-, D&O- und Cyber-Versicherung äusserst angespannt. Angesichts aktuell steigender Prämien und sinkender Kapazitäten in einigen Sparten, sollte die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes erneut überprüft werden. So kann beispielsweise die Ausweitung von Selbstbehalt oder Risikoeigentragung schon einen Wertbeitrag für die Liquidität im Unternehmen leisten. Die potentiellen Problemfelder 2021 hat Funk für Sie zusammengefasst:

Sach-Versicherung

Kapazitätsreduktionen und hohe Anforderungen an die Risikoqualität bleiben bestehen. Vereinzelt tauchen Zeichnungsverbote für exponierte Wirtschaftsbranchen auf (z.B. Holzbau oder Recycling). Risk Engineering ist Voraussetzung für eine adäquate Platzierung der Risiken. In den Verlängerungsangeboten ist mit Ausschlüssen für Daten-/Cyber-Risiken sowie ansteckende Krankheiten zu rechnen.

Haftpflicht-Versicherung

Die bekannten Herausforderungen bezüglich steigenden Prämien und geringen Kapazitäten gewinnen auch im Haftpflicht-Bereich an Fahrt. Vor allem im Bereich Motorfahrzeug-Rückruf muss die Automobilzulieferindustrie mit Prämien erhöhungen und Verknappung der Kapazitäten rechnen.

Technische-Versicherungen

Die Versicherer werden in der klassischen Maschinen- und Elektronik-Versicherung vermehrt Informationen wie Verzeichnis-

se, Wartungsverträge oder Angaben über vorhandene Ersatzteillager verlangen und zudem die aktuell tiefen Prämien versuchen zu erhöhen. Bei Internationalen Sach-/Betriebsunterbrechungs-Programmen wird es schwieriger werden, Maschinen- und EDV-Versicherung pauschal miteinzuschliessen.

Transport-Versicherung

Die Lieferketten sind durch die weltweite Pandemie stark unter Druck geraten und haben Rohstoffengpässe, Produktionsstillstände oder Transportblockaden in bisher ungekanntem Ausmass hervorgebracht. Die veränderten Lieferketten und Anpassungen der Märkte fordern die Transportversicherer und haben die Einstellung zu Risiken aufgrund der Krise erheblich verändert. Mit dem Ausstieg einzelner Versicherer aus dem Transportversicherungsmarkt verringert sich die Anzahl der Anbieter. Bislang sind flächendeckende Sanierungen ausgeblieben, dennoch sind anziehende Konditionen, verkleinerte Kapazitäten und Rückgang beim Risikoappetit zu erwarten.

Motorfahrzeug-Versicherung

Bei den Versicherern führen die höheren Ersatzteilpreise zu steigenden Reparaturkosten. Eine leichte Verhärtung im Motorfahrzeug-Markt ist spürbar. Für Motorfahrzeug-Flottenversicherungen könnte sich die Marktlage coronabedingt zwar leicht entspannen, trotzdem wird es für schlecht verlaufende Flottenkunden immer schwieriger werden, Versicherungsschutz zu den gewohnten Konditionen zu erhalten.

D&O-Versicherung

Der D&O-Markt wird auch 2021 von steigenden Prämien, sinkenden Versicherungssummen und Deckungseinschränkungen geprägt sein. Diese Änderungen betreffen nicht nur schadenträchtige Verträge, sondern alle Kundensegmente.

Cyber-Versicherung

Es zeigt sich deutlich, dass der Assekuranz die Lust an Cyberversicherungen vergangen ist. Einige Anbieter zeichnen prinzipiell kein Neugeschäft mehr, andere Versicherer schliessen die Deckung bei Cybererpressung grundsätzlich aus. Zu gross waren Schadenshöhe und -frequenz im Jahr 2020.

Gleichzeitig steigen weiterhin die Anforderungen an die technischen und organisatorischen IT-Sicherheitsmassnahmen. Eine adäquate Versicherungsdeckung ohne systematische und regelmässige Mitarbeiterschulung ist praktisch ausgeschlossen.

Vertrauensschaden-Versicherung

Versicherer beginnen ihre Kapazitäten zu reduzieren und Selbstbehalte zu erhöhen. Typische Schadenmuster sind erstens externe Betrüger, die Waren- und Geldströme gezielt u.a. ins Ausland umleiten. Zweitens haben sogenannte «Innentäter» des Firmenpersonals Unternehmen empfindliche Schäden zugefügt.

Personen-Versicherungen

Wie bereits in den letzten Jahren wird das Zeichnungsverhalten selektiv sein. Die konsequenten Sanierungen speziell im Krankentaggeld scheinen noch nicht abgeschlossen zu sein.

Kontakt: Martin Vögeli
Email: martin.vogeli@funk-gruppe.ch
Telefon: +41 58 311 05 40

Funk Forum
Markt-Spezial
Update 2021



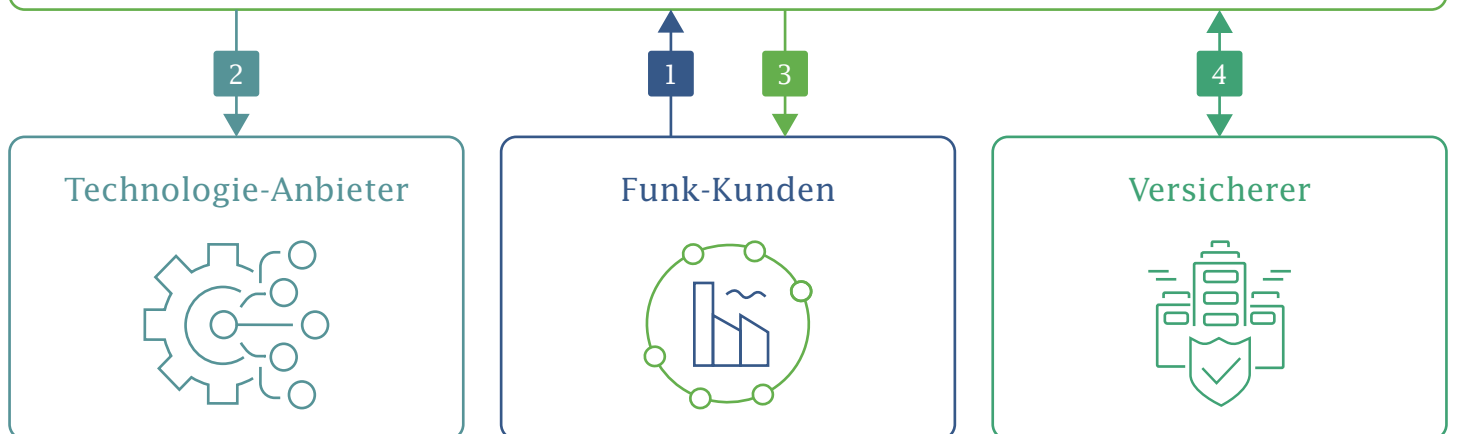
Intelligente Risikoprävention mit Funk Beyond Insurance

Sensorik, künstliche Intelligenz, Blockchain und andere Schlüsseltechnologien helfen Unternehmen schon heute dabei, Kosten zu senken, die Produktivität zu steigern und Transparenz über die komplette Wertschöpfung zu schaffen. Warum sollen diese Technologien nicht auch dazu beitragen, betriebliche Risiken zu reduzieren und das Versicherungsmanagement effizienter zu gestalten?

In 4 Schritten zum Business Case

Der Ansatz von Funk Beyond Insurance

Projektfindung und Matchmaking im Partnernetzwerk
Aktive Projektbegleitung und Zielschärfung
Organisation von Risikotransfer und Skalierung



Wenn Versicherer Kapazitäten reduzieren oder Deckungen nicht mehr zu tragbaren Preisen erhältlich sind, bekommt intelligente Risikoprävention schlagartig einen höheren Stellenwert. Unter dem Leitbegriff Funk Beyond Insurance bietet Funk Unternehmen im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung geeignete, nutzbringende und moderne Lösungen an. In Zusammenarbeit mit einem technologieorientierten Partnernetzwerk, das etablierte Lösungsanbieter ebenso umfasst wie innovative Start-ups, setzt Funk bereits erste Lösungen in der Praxis um. Dabei richtet sich das Beyond Insurance-Team stets nach konkreten Herausforderungen rund um versicherungsrelevante Risiken. Als «Matchmaker» zeigt Funk Unternehmen so technische Lösungen auf, die die Wertschöpfung optimieren und gleichzeitig die unternehmerische Absicherung verbessern.

Die Innovationsziele im Beyond Insurance Prozess sind beispielsweise, die Risiko-

transparenz durch den Einsatz von IoT (internet of things), generelle Schadensprävention, vorausschauende Instandhaltung von Geräten, Maschinen oder Infrastrukturen, Parametrisierung von Risiken oder die Absicherung von IoT-Geschäftsmodellen.

Die aktuellen Projekte machen Lust auf mehr. Zum Beispiel schaffen Drohnen Effizienz bei der Wartung und der Risikokontrolle von Photovoltaikanlagen. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner FairFleet bietet Funk hier einem Kunden aus der Solarbranche eine Lösung an, die durch den Einsatz modernster Hardware und Software nicht nur Kosten spart, sondern auch die Anlagenleistungen steigert. Die Drohne nimmt bei der Inspektion hochauflösende Thermalbilder auf und lokalisiert so mittels Künstlicher Intelligenz Fehler in den Modulen. Darüber hinaus werden auch Brüche, Risse und Verschattungen identifiziert, lokalisiert und dokumentiert. Alle gefundenen Schäden werden anschlies-

send in eine Online-Plattform integriert. Das Ergebnis: eine detaillierte Analyse und Bewertung, auf deren Basis Betreiber Handlungsentscheidungen treffen und Techniker zielgerichtet zu defekten Modulen leiten können. Einige weitere Beispiele finden Sie hier.



Innovative Technologien in der Praxis

Mit Funk Beyond Insurance setzt Funk intelligentes Risikomanagement durch Digitalisierung aktiv um. Wie das in der Praxis aussieht, zeigen sieben Beispiele von Kunden und Technologiepartnern.

Kontakt: Max Keller
E-Mail: max.keller@funk-gruppe.ch
Telefon: +41 58 311 05 51

Berufliche Vorsorge – mehr Individualität für Ihre Mitarbeitenden

Vorsorgelösungen mit Wahlplänen helfen dabei, den unterschiedlichen Bedürfnissen von Versicherten Rechnung zu tragen und erfreuen sich steigender Beliebtheit.



QR-Code zum Video mit Reto Moser

Berufliche Vorsorge: Mehr Individualität für Ihre Mitarbeitenden

Zur Vermeidung von Renteneinbussen lohnt es sich, zusätzliche Altersgutschriften anzusparen. Oftmals ist aber nicht das gesamte Personal bereit oder in der Lage, trotz der damit verbundenen Verbesserung der künftigen Altersleistungen höhere Lohnabzüge zu akzeptieren. Die Vorsorgekommission und der Arbeitgeber beschliessen also Verbesserungen, welche aufgrund von tieferen Nettolöhnen im schlimmsten Fall sogar negativ aufgefasst werden können.

Als Lösungsansatz bietet sich die Einführung von Wahlplänen an, mit welchen die Versicherten ihre Altersvorsorge ein Stück weit selber mitgestalten. Versicherte können dabei die Höhe der Altersgutschriften zwischen bis zu drei verschiedenen Varianten individuell auswählen und bei Bedarf jährlich neu festlegen. Der Anteil des Arbeitgebers bleibt dabei bei sämtlichen Varianten gleich hoch, einzig die Beiträge der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer unterscheiden sich. Besonders spannend präsentiert sich deshalb die Ausgangslage, wenn Betriebe bereits heute mehr als 50% der Gesamtkosten an die Berufliche Vorsorge tragen. Hier ist es unter Umständen

nämlich sogar möglich, ohne oder nur mit geringen Mehrkosten für den Arbeitgeber eine freiwillige Erhöhung der Altersgutschriften anzubieten. Mit dem Zusatzsparen steigt zusätzlich das persönliche Einkaufspotential, was in Bezug auf die Steueroptimierung weitere Vorteile mit sich bringt.

Allerdings sind verschiedene Knacknüsse zu beachten. So gilt es neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen, den Gestaltungsmöglichkeiten je nach Pensionskasse auch die administrative Abwicklung und insbesondere die Kommunikation gegenüber dem Personal zu berücksichtigen. Je einfacher und verständlicher sich die Vorsorgepläne präsentieren, umso mehr Mitarbeitende nutzen im Anschluss erfahrungsgemäss auch die Möglichkeit des Zusatzsparens. Eine laufende Information des Personals zur persönlichen Vorsorgesituation und der eigenen Pensionskasse ist deshalb zentrale Voraussetzung für eine erfolgreiche und nachhaltige Umsetzung.

Kontakt: Reto Moser
Email: reto.moser@funk-gruppe.ch
Telefon: +41 58 311 02 03

Sicherheit für
Unternehmen seit 1879.
Die beste Empfehlung.
Funk.

Funk Insurance Brokers AG
info@funk-gruppe.ch
www.funk-gruppe.ch

Funk Basel
Wartenbergstrasse 40
CH-4052 Basel
T +41 58 311 01 00

Funk Bern
Feldstrasse 42
CH-3073 Gümligen
T +41 58 311 02 00

Funk Luzern
Seidenhofstrasse 14
CH-6002 Luzern
T +41 58 311 03 00

Funk St.Gallen
Davidstrasse 38
CH-9001 St.Gallen
T +41 58 311 04 00

Funk Vaduz
Städtle 36
LI-9490 Vaduz
T +423 262 99 00

Funk Zürich
Hagenholzstrasse 56
CH-8050 Zürich
T +41 58 311 05 00

Folgen Sie uns auf:

