



Aktiv bleiben Für einen sorgenfreien Ruhestand

Der Bereich der 2. Säule hat unter dem Zusammenbruch der Finanzmärkte 2008 gelitten; die meisten Pensionskassen waren mit einem Deckungsgrad von unter 100% nicht mehr in der Lage, allen Verpflichtungen kurzfristig nachzukommen.

Im Frühling 2009 hat die Börse einen Aufschwung erlebt und die Lage der 2. Säule verbessert sich nach und nach.

Der Mensch entwickelt seine Identität und Persönlichkeit durch die Krisen, die er meistert.

Die Groupe Mutuel ist seit 1985 im Bereich der beruflichen Vorsorge tätig. Sie verwaltet zwei Vorsorgestiftungen: die Walliser Vorsorge, die hauptsächlich das Wallis

abdeckt, und die Groupe Mutuel Vorsorge, die in der gesamten Schweiz Vorsorgeleistungen erbringt.

Die Vorsorgekapitalien werden von Anlagespezialisten der Groupe Mutuel angelegt. Jahr für Jahr werden dabei ausgezeichnete Resultate erzielt: In einem kürzlich veröffentlichten Vergleich der SonntagsZeitung belegten die Vorsorgestiftungen der Groupe Mutuel bei den Anlagerenditen der letzten neun Jahre einen Spitzenplatz.

Unsere Vorsorgestiftungen haben Anlagesicherheit und Reservenbildung immer an erste Stelle gesetzt. So garantieren sie unseren Kunden eine ausgewogene und gesunde Verwaltung ihrer Vorsorgeguthaben.

«Kundennähe ist, wenn der Kunde und nicht das Produkt zurückkommt»

Hermann Simon, Deutscher Wirtschaftswissenschaftler

Leistungsstarke aber gleichzeitig einfach zu verstehende und bedarfsgerechte Produkte anbieten, den Kunden gezielt beraten und ihm eine benutzerfreundliche Informatikplattform zur Verfügung stellen – das sind die entscheidenden Zutaten für das Erfolgsrezept der Groupe Mutuel.



Doch unser Service endet nicht mit dem Verkaufsabschluss. Das kennt man auch aus der Autoindustrie: Ist das erste Auto vom Hersteller verkauft, hängen die Folgeverkäufe von der Qualität der Garage und ihrer Werkstatt ab. Dies gilt auch im Versicherungsbereich, denn bei uns steht Ihnen ein einziger spezialisierter Sachbearbeiter, der die Besonderheiten Ihres Unternehmens und Ihrer Tätigkeitsbranche kennt, in einem ServiceCenter in Ihrer Nähe zur Seite.

Dank dieser Lösung können Sie sich voll und ganz auf Ihre Geschäfte konzentrieren. Ein einziger Sachbearbeiter? Ja, denn die Komplexität unserer heutigen Welt muss in ihrer Gesamtheit erfasst werden, und eine Aufgliederung der Dienstleistungen würde nur unvollständige und ungenaue Antworten zur Folge haben. Ob einfacher oder komplexer Schadenfall: Es ist bei uns normal, dass Sie sich an Ihre persönliche Kontaktperson wenden können.

Diese Ausgabe des Corporate News möchte Ihnen klare und verständliche Antworten geben auf brisante Themen wie die berufliche Vorsorge oder die Finanzierung der Teuerung von UVG-Renten.

Es hat mich sehr gefreut, in unserer letzten Umfrage Ihre Meinung zum Corporate News zu erfahren. Ihre Bemerkungen motivieren uns, weiterzumachen und Ihnen auch künftig hochwertige, verständliche und schnell zugängliche Informationen zu vermitteln. Danke, dass Sie mit uns zusammenarbeiten.

Marc-André Muller
Leiter Unternehmensversicherungen

Unsere Schlüsselkennzahlen

per 30. September 2009

	Deckungsgrad	Angeschlossene Unternehmen
▶ Groupe Mutuel Vorsorge	106.7	1'400
▶ Walliser Vorsorge	109.7	900

Berufliche Vorsorge

Warum muss der Umwandlungssatz gesenkt werden? Fachchinesisch im Klartext

Das Parlament hat Ende 2008 die Senkung des BVG-Umwandlungssatzes auf 6,4% verabschiedet; im nächsten Jahr entscheidet das Volk darüber. Doch was bedeutet diese Anpassung überhaupt und warum ist sie nötig? Hier wird Klartext geredet statt Fachchinesisch.

Wozu dient der Umwandlungssatz?

Der Umwandlungssatz bestimmt die Altersrente, die ein Versicherter im Rentenalter erhält. Die Rente entspricht dem vom Versicherten angesparten Altersguthaben multipliziert mit dem Umwandlungssatz.

Was genau ist ein Altersguthaben?

Während seines gesamten Berufslebens zahlt der Arbeitnehmer gemeinsam mit seinem Arbeitgeber Sparbeträge bei einer Pensionskasse ein, die Zinsen tragen. Im BVG-Bereich wird dieses «Sparheft» Altersguthaben genannt und gehört in vollem Umfang dem Versicherten.

Wie wird der Umwandlungssatz festgelegt?

Der Umwandlungssatz hängt insbesondere von zwei Faktoren ab: die Lebenserwartung der frisch pensionierten Rentner und die Renditeaussichten der Kapitalbeträge, die zur Finanzierung der Renten eingesetzt werden.

Die Lebenserwartung nach der Pensionierung nimmt weiterhin zu. Deshalb müssen die Altersrenten immer länger ausbezahlt werden.

Das Altersguthaben des Versicherten bei der Pensionierung wird von der Vorsorgeeinrichtung so angelegt, dass es progressiv zur Rentenfinanzierung eingesetzt werden kann. Die Erträge auf diesem Kapital beeinflussen die verfügbare Summe, doch sind diese Erträge seit mehreren Jahren rückläufig.

Und wo liegt das Problem?

Die Altersrente wird bis zum Tod des Versicherten und dessen Partner ausbezahlt, und dies heute durchschnittlich drei Jahre länger als noch beim Inkrafttreten des BVG im Jahr 1985. Gleichzeitig sind die Erträge auf den angelegten Altersguthaben deutlich kleiner als noch 1985.

Diese beiden Faktoren führen dazu, dass die total auszahlenden Renten die dafür bereitstehende Summe übersteigen. Folglich muss die Differenz von den erwerbstätigen Personen gedeckt werden. Ein zu hoher Umwandlungssatz zwingt die zukünftigen Generationen, die Leistungen für die Pensionierten zu bezahlen. Dieses System der Umlagefinanzierung ist aber der AHV vorbehalten; die 2. Säule sieht klar

vor, dass jeder Versicherte für seine eigene Rente spart.

Um das Gleichgewicht der Renten zu erhalten, sollte der Umwandlungssatz deshalb so schnell wie möglich auf 6,4% gesenkt werden.

Gut zu wissen

1. Die derzeit ausbezahlten Renten sind von dieser Änderung nicht betroffen und werden nicht gesenkt.
2. Der Versicherte kann weiterhin wählen, ob er das Altersguthaben in Form eines einmaligen oder teilweisen Kapitalbetrags oder als Leibrente beziehen will.



Teuerung der UVG-Renten

Die Renten der gesetzlichen Unfallversicherung (UVG) werden der Teuerung angepasst. Um die Teuerung aller UVG-Renten langfristig finanzieren zu können, erheben die privaten UVG-Versicherer seit dem 1. Januar 2007 einen Prämienzuschlag von 3%.

Die momentane Situation mit tiefen Zinserträgen und einer steigenden Anzahl Renten mit Teuerungszulagen verlangt eine

erneute Anpassung: Ab dem 1. Januar 2010 werden die UVG-Versicherer in der Berufsunfall- (BU) und in der Nichtberufsunfall-Versicherung (NBU) einen Prämienzuschlag von je 9% der Nettoprämie erheben.

Diese Massnahme betrifft alle UVG-Versicherer.

Weiterbildung zu Absenzen- und Gesundheitsmanagement

Die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) hat mit der Groupe Mutuel exklusiv bereits vier erfolgreiche CAS-Lehrgänge zu diesem wichtigen Thema in Olten organisiert. Der 5. Zyklus «Absenzen managen und Gesundheit fördern im Betrieb» beginnt im September 2010.

Mehr Informationen hier:
www.corporatecare.ch/ausbildung

Der Case Manager

Förderung des Dialogs zwischen Arbeitnehmer und Unternehmen



Die Wirtschaftskrise geht mit zunehmenden Konfliktsituationen am Arbeitsplatz einher. Wie können solche sowohl für den Arbeitnehmer als auch für den Arbeitgeber folgenschweren Situationen entschärft werden?

Die Unterstützung durch einen Case Manager erweist sich als äusserst geeignet, um kranken, verunfallten oder momentan angeschlagenen Personen wieder auf die Beine zu helfen. So kann die befürchtete berufliche Ausgliederung verhindert werden. Unser Interview mit Frédéric Abbet, Leiter CorporateCare der Groupe Mutuel.

Sind Case Manager aufgrund der Wirtschaftskrise vermehrt gefragt?

Ja, für die Bewältigung von Konfliktsituationen in Unternehmen ist es üblich geworden, einen Care Manager

beizuziehen. Mobbing, Belästigung am Arbeitsplatz und Burn-out werden von unseren Versicherten ohne Tabu angesprochen. Deshalb ist es wichtig, diese Vertrauensbasis aufrechtzuerhalten.

In welchen Fällen wird das Einschreiten des Case Managers am häufigsten verlangt?

Wir werden mit zwei hauptsächlichen Problemkategorien konfrontiert: psychologische und physische Probleme. Bestimmte Depressionszustände sind arbeitsbedingt; die Versicherten müssen krankgeschrieben werden, weil ihnen ihr Arbeitsumfeld immer mehr Mühe bereitet (Arbeitsklima, Leistungsdruck, Konflikte u.a.). Für einige unter ihnen würde ein Wechsel des Arbeitgebers zur sofortigen Wiederaufnahme der Arbeit führen. Zu diesen beruflichen Schwierigkeiten kommen manchmal persönliche oder familiäre Probleme. In solchen Fällen orientieren unsere Berater die Versicherten an die sozial-medizinischen Einrichtungen weiter.

Und wie geht man mit physisch erkrankten Personen um?

Bei unseren Versicherten handelt es sich dabei meist um Rückenbeschwerden (z. B. Hexenschuss, Diskushernie, Halswirbelsäulenschmerz oder Ischias). Dann besteht die Aufgabe des Case Managers darin, den Versicherten zusam-

men mit dem Arbeitgeber bei der Einführung von ergonomischen oder anderen Massnahmen zu unterstützen oder eine sogenannte therapeutische oder progressive Wiederaufnahme der Arbeit zu fördern, dies in Zusammenarbeit mit der Invalidenversicherung, der Suva und dem behandelnden Arzt.

Sind die Vertraulichkeit der Daten und der Aufbau einer Vertrauensbeziehung entscheidend für den Erfolg der Massnahmen?

Wir müssen klar kommunizieren, dass die Gespräche vertraulich behandelt werden; der Datenschutz verbietet uns, sensible Informationen bekanntzugeben, was nicht alle Arbeitgeber verstehen. Andererseits ist ein enger Kontakt mit dem Arbeitgeber wichtig, um das berufliche Umfeld des Mitarbeitenden besser zu verstehen.

Wir übernehmen also eine auf gegenseitigem Vertrauen basierende Vermittlerrolle; dabei stützt sich die Vertrauensbeziehung auf einen moralischen Vertrag zwischen dem kranken Person, ihrem Arzt, dem Versicherer und dem Arbeitgeber.

Man darf nicht vergessen, dass das Ziel die Wiederaufnahme der Arbeit ist, und dies innert angemessener Frist und unter günstigen Bedingungen, so dass der Mitarbeitende bei der Rückkehr an seinen Arbeitsplatz optimal empfangen wird.

Ergebnis unserer Leserumfrage

Viele Leser haben uns ihre Meinung zu unserem Corporate News mitgeteilt – herzlichen Dank. Ihr Feedback ist sehr positiv und spornt uns an, den eingeschlagenen Weg mit klaren, gezielten und bedarfsgerichteten Informationen weiterzugehen.

Voraussetzung für die Beurteilung des Inhalts ist natürlich, dass Sie das Corporate News lesen, und das tun 85% der Befragten regelmässig. Mehr als die Hälfte unter Ihnen teilt sich das Exemplar dann mit anderen Lesern.

95% der Leser finden die Informationen nützlich, würden aber etwas grössere Exklusivität der Beiträge begrüssen. Auf diesen Aspekt werden wir künftig ein besonderes Augenmerk legen.

Zum Schluss geben wir Ihnen den Namen der Gewinnerin unseres Wettbewerbs bekannt: Corinne Martinoya der Firma Prodague SA in Essert-sous-Champvent gewinnt ein Wellness-Wochenende für zwei Personen in den Bädern von Ovronnaz. Herzliche Gratulation! Und Ihnen, liebe Leser, vielen Dank für Ihre Teilnahme.

Welche Massnahmen wären im Fall einer Pandemie im Unternehmen einzuführen?

Die Hinweise unserer Spezialisten finden Sie unter:
www.corporatecare.ch/de/pandemie





SITAG

Bürostühle und -möbel

Seit 1965 steht der Name SITAG für **Wertigkeit und Lifestyle, innovative Produkte und Lösungen sowie ungewöhnliches Design rund um innovative Bürostühle und -möbel mit internationalem Markengesicht.**

Mit einer grossen Angebotspalette bietet SITAG für jede Raumsituation passende Lösungen. Dazu gehören ergonomisch ausgereifte sowie individuell gestaltete Bürodreh- und Konferenzstühle, Sessel und Sitzgruppen für den Empfangs- und Wartebereich sowie System- und Exklusivmöbel, komplette Konferenzlösungen und Tische für die unterschiedlichsten Bereiche.

Die SITAG Büro-Kompetenz spiegelt sich nicht nur in einem besonders hohen Qualitäts- und Leistungsanspruch wider, sondern vor allem in der Überzeugung, dass Büros für Menschen geschaffen sind, die ganz individuelle Anforderungen an ihr Arbeitsumfeld stellen.

Ein solch hohes Produkt- und Design-Niveau erfordert permanente Anstrengungen in allen Prozessen. Massgeschneiderte Projektplanungen, eine Vielzahl markt- und kundenorientierter Service- und Dienstleistungsangebote realisiert SITAG deshalb in enger Abstimmung mit qualifizierten Fachhandelspartnern.

Auch für den Versicherungsschutz der Mitarbeiter ist Kompetenz gefragt.

«Seit vier Jahren arbeiten wir mit der Groupe Mutuel zusammen», erklärt CEO Toni Lee. «Ihr Konzept CorporateCare im Absenzen- und Gesundheitsmanagement bringt versicherten Unternehmen und Mitarbeitern einen echten Mehrwert.»

Als erfahrener Hersteller qualitativ hochwertiger Bürostühle und -möbel unter einem Dach und dank der Auswahl kompetenter Partner hat sich SITAG in seiner über 40-jährigen Firmengeschichte eine führende Positionen auf den wichtigsten europäischen und internationalen Märkten erarbeitet. **SITAG – style at work!**

Kontakt für das Sonderangebot:
SITAG AG, Herr Lukas Baumgartner,
Tel: +41 81 758 17 90,
E-Mail: lukas.baumgartner@sitag.ch

SITAG DL 200 besticht nicht nur durch seine revolutionäre Technik, sondern auch durch einzigartige und patentierte Funktionen. Erleben Sie die neue Dimension des Sitzens und exklusiven Komfort, dank eines speziell in dem Sitz integrierten Schaums, der für aktiven Temperatenausgleich sorgt. Weitere Infos unter www.sitag.ch Rubrik Produkte/Seating/DL 200.

Sonderangebot

Unternehmenskunden der Groupe Mutuel erhalten bei SITAG für Bestellungen von Bürodrehstühlen aus der Serie DL 200 eine Vergünstigung von 25% auf den Listenpreis.

► **Spezialpreis netto** ab Fr. 1'158.– statt Verkaufspreis brutto ab Fr. 1'545.– (exkl. MwSt.)
gültig für Bestellungen bis 31. Dezember 2009, Abwicklung über den Fachhandel.

