No. 1 | 2021

Zurich KMU Magazin

Der beste Schutz für Ihr Unternehmen

ZURICH®

Inhalt

CEO Juan Beer
Herausforderungen während der Pandemie 4

Gut zu wissen
So bleiben Sie im Schadenfall mobil 11

Innovation
Drei Ideen, drei Firmen, drei Erfolgsstorys 20

Vorsorge
Fairplay in der beruflichen Vorsorge 24

Gut zu wissen
Flotte einfach selbst managen 27

Nachhaltigkeit
Schub für die Energiewende 6

Datensicherheit
Vorbeugen für die nächste Cyberattacke 8

Medical Care
Das juristische Gewissen der Ärzte 12

Haftpflicht
Zurich macht Drohnen-Piloten startklar 14

Hirnverletzungen
Noch einmal leben lernen 17

Zurich Business Insurance
Eine Foodbloggerin richtet gross an 22

Liebe Unternehmerinnen, liebe Unternehmer

Wer wie Sie ein Unternehmen führt, weiss, dass Risiken zum Leben gehören. Seit über 150 Jahren leistet die Versicherungswirtschaft in der Schweiz einen wichtigen Beitrag zu deren Erkennung, Prävention und Bewältigung. Mit der Risikoübernahme nehmen Zurich und generell die Privatversicherer auch volkswirtschaftliche Verantwortung wahr. Sie unterstützen den Wohlstand, ermöglichen den Handel und erhöhen die Resilienz von Wirtschaft und Gesellschaft. Ohne Versicherungen wären materielle Sicherheit und damit Fortschritt sowie Innovation kaum möglich. Darum wurden sie erfunden. Darum werden sie nachgefragt und angeboten.

Zurich Schweiz ist führend beim Erkennen und Versichern von Risiken der Schweizer KMU. Risiken müssen nach Wahrscheinlichkeit und Ausmass bewertet werden. Diese Aufgabe beschränkt sich allerdings nicht allein auf Zurich als Versicherungsunternehmen. Diese Aufgabe betrifft auch Sie mit Ihrem KMU, sie betrifft Grossunternehmen, Private, Politik und Verwaltung. Wir alle müssen vorausschauen, Risiken abwägen, zwischen Vorsicht und Mut Entscheide fällen. Risikobewusstsein entwickeln ist keine Nebenaufgabe. Katastrophen, die um die Ecke liegen oder in der Erinnerung noch wach sind, geniessen höchste Aufmerksamkeit. Risiken, die neu sind oder Ereignisse, die schon weit zurückliegen, werden hingegen gerne ausgeblendet. Das ist das grosse Risiko beim Umgang mit Risiken.

Covid-19 wirft ein grelles Licht auf die Verwundbarkeit moderner Gesellschaften. Globalisierte Lieferketten brechen auf. Längst vergessene Grenzen gehen plötzlich zu. Vorräte fehlen und müssen überteuert nachbeschafft werden. Immer mehr Private und Unternehmen kommen in Not, Wohlstand und Handel sind gefährdet, Zukunftsaussichten sind getrübt und Ratlosigkeit und Verzweiflung machen sich breit. Der Staat hilft mit Geld, wo er kann, aufgrund der fehlenden Vorbereitung jedoch nur reaktiv. Die Schulden wachsen, die Nachhaltigkeit leidet.

Die Macht dieser Pandemie zwingt Menschen, Unternehmen und Behörden, das Risikobewusstsein zu schärfen und den Risikodialog zu vertiefen. Es stellen sich Fragen nach den Konsequenzen für zukünftige Generationen. Welche Vorkehrungen müssen, wollen, können wir uns für die Zukunft leisten? Vielleicht sind Vorsorge, Vorratshaltung und Redundanz doch nicht von gestern?

Die Corona-Krise offenbart auch, was vielen nicht bewusst war, woran aber grundsätzlich nie ein Zweifel bestand. Pandemien sind rein privatwirtschaftlich nicht versicherbar. Die Schäden treten weltweit, gleichzeitig und in hoher Zahl auf. Die Risiken können nicht diversifiziert und nicht rückversichert werden. Damit ist ein fundamentales Prinzip der Versicherung verletzt, das darauf beruht, dass die Prämien von vielen die Schäden von wenigen decken. Bei einer Pandemie sind alle gleichzeitig betroffen.

Was also ist zu tun? Politik, Wirtschaft, Bevölkerung und Assekuranz müssen im Voraus debattieren, wie wir künftig rein privatwirtschaftlich nicht versicherbare Grossrisiken wie eine Pandemie entschärfen. Das Konzept öffentlich-privater Partnerschaften drängt sich auf. Darauf gestützt liegen Lösungsvorschläge von Zurich Schweiz und der Versicherungsbranche für eine Pandemieversicherung auf dem Tisch.

Gerade Szenarien wie eine Pandemie setzen bei der Schadenbeurteilung und -auszahlung Fachwissen, automatisierte Prozesse und personelle Ressourcen voraus, um eine hohe Anzahl Schadenmeldungen in kurzer Zeit fair und transparent abarbeiten zu können. Die Infrastruktur und Expertise der Versicherungswirtschaft bieten eine optimale Voraussetzung. Falsche Anreize müssen kontrolliert und unterbunden werden. Ich bin überzeugt, dass Zurich Schweiz und die gesamte Branche dank ihrer Kompetenz die natürlichen Partner des Bundes sind. Wir sind bereit, uns in Abhängigkeit des gewählten und im politischen Diskurs erprobten Modells am Risiko zu beteiligen. Damit unterstreichen Zurich und die Schweizer Assekuranz ihre Bereitschaft, eine zentrale Rolle bei der Bewältigung kommender Pandemien zu spielen. Wir bleiben gesprächsbereit, falls der Bund auf seine ablehnende Entscheidung zurück kommen möchte.

> “Zurich Schweiz ist führend beim Erkennen und Versichern von Risiken der Schweizer KMU.”

Zurich Schweiz ist aber auch entschlossen, in der aktuellen Corona-Krise über das Versicherungsgeschäft hinaus Verantwortung für die Gemeinschaft zu übernehmen. Wir haben deshalb allen Kantonen angeboten, sie beim Testen tatkräftig zu unterstützen. Mit unserem Engagement stärken wir die neue und offensive Teststrategie des Bundes. Neben der Impfung ist häufiges und wiederholtes Testen möglichst vieler Menschen das wichtigste Instrument, um diese Pandemie hinter uns zu lassen. Je mehr infizierte Menschen ohne Krankheitssymptome wir durch regelmässiges Testen ausfindig machen, desto schlechtere Chancen hat das Virus, sich unbemerkt zu verbreiten. Seit Kurzem betreibt Zurich Schweiz in Absprache mit dem Kanton Luzern drei Testzentren. Je eines in Sörenberg, Emmenbrücke und in Schüpfheim. Wir stellen die gesamte Infrastruktur zur Verfügung, die für den Betrieb solcher Testzentren erforderlich ist. Von den Räumlichkeiten über das Mobiliar bis zur Internetleitung. Zurich Schweiz hat viel Erfahrung mit mobilen Infrastrukturen, etwa durch die Errichtung unserer Help Points nach grossen Hagelereignissen. Dieses Know-how stellen wir Kantonen und Bevölkerung sehr gern kostenlos zur Verfügung.

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer, die wärmere Jahreszeit steht vor der Tür. Mit wachsender Durchimpfung und hoher Testbereitschaft unserer Bevölkerung dürfen wir hoffen, das Schlimmste dieser Pandemie bald überwunden zu haben. Ich wünsche Ihnen noch viel Durchhaltewillen beim Schlussspurt und gute Geschäfte im laufenden Jahr.

Juan Beer
CEO Zurich Schweiz

Schub für die Energiewende

H2 Energy AG hegt ein ehrgeiziges Ziel: Das Unternehmen will in den nächsten drei bis fünf Jahren den Mobilitätsmarkt in der Schweiz revolutionieren. Mit Zurich hat es den idealen Partner gefunden.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

Rolf Huber, Gründer von H2 Energy (rechts) und Michael Zingg von der Zurich betanken den Brennstoffzellen-SUV Hyundai Nexo.

> Wasserstoff hat das Potenzial, einer der Antriebsstoffe der Zukunft zu sein.

«Es geht nicht darum, eine Technologie gegen die andere auszuspielen», sagt Rolf Huber. «Ich bin überzeugt, dass ohne Wasserstoff die Energiewende nicht gelingen wird», betont der Gründer von H2 Energy. Es sei begrüssenswert, dass die Zahl der Elektroautos ansteige, sagt Rolf Huber. Doch dies genüge nicht: «Wir können den Anteil fossiler Energie nicht vollständig durch in Batterien gespeicherten Strom ersetzen. Heute decken wir rund 80 Prozent unseres Bedarfs durch fossile Energie. Wasserstoff bietet da eine ideale Ergänzung.»

2014 wurde die H2 Energy AG in Zürich gegründet. Bis 2025 will das Unternehmen rund 1'600 mit Wasserstoff (H_2) angetriebene Lastwagen in der Schweiz auf die Strasse bringen und ein flächendeckendes Netz von 50 Wasserstofftankstellen aufziehen. Auf dem Weg dorthin hat H2 Energy eine erste wichtige Etappe bereits erfolgreich absolviert: Seit Herbst vergangenen Jahres sind die ersten 50 H2-Laster unterwegs.

H2 Energy arbeitet bei den Lastwagen mit dem koreanischen Autoproduzenten Hyundai Motor Company (HMC) zusammen. Unterstützung erfahren die beiden vom Förderverein H2 Mobilität. Dem Verein gehören Unternehmen an wie Coop, Emmi, Migros oder Shell und Agrola. Versicherungspartnerin von H2 Energy ist Zurich zusammen mit dem Versicherungsbroker True Partners AG. Abgedeckt sind der Transport der Lkws von Südkorea in die Schweiz und die lokalen Abfüllanlagen. Zurich ist derzeit der einzige Versicherer in der Schweiz, der einen solchen Schutz für Wasserstoff-Fahrzeuge anbietet. Dies hängt stark mit der Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens zusammen. Zurich hat sich als weltweit erstes Versicherungsunternehmen zur «UN Global Compact Business Ambition for 1,5 °C Pledge» verpflichtet – das heisst, alles zu tun, um die Erderwärmung im Vergleich zum vorindustriellen Zeitalter unter +1,5 Grad zu halten.

Vorteil ist Speichermöglichkeit

«Die Strategie von H2 Energy passt da gut dazu», sagt Zurich Schweiz CEO Juan Beer: «Wasserstoff hat das Potenzial, als einer der Antriebsstoffe der Zukunft einen wichtigen Beitrag zu leisten – Wasserstoff kann in grossen Mengen gespeichert und dann später wieder genutzt werden. Ausserdem ist Wasserstoff immer der Grundstoff für synthetische, nachhaltige Treib- und Brennstoffe.»

Wasserstoff herzustellen benötigt zwar elektrische Energie, aber es kann damit auch Energie gespeichert werden. Dies macht Wasserstoff so wertvoll. Die Ökobilanz ist dann gut, wenn bei der Herstellung überschüssiger Strom aus alternativen Energiequellen eingesetzt wird. Für die Herstellung des Wasserstoffs ist die Firma Hydrospider zuständig, an welcher H2 Energy 45 Prozent der Anteile hält. Hydrospider hat 2019 beim Wasserkraftwerk Gösgen eine erste Produktionsanlage in Betrieb genommen. Der Strom wird zu 100 Prozent aus Wasserkraft produziert. Damit später 1'600 Lastwagen betankt werden können, braucht es weitere solche Elektrolyseanlagen.

Schweiz nimmt Vorreiterrolle ein

Das Projekt hat das Potenzial, den Mobilitätsmarkt zu verändern. «Wenn sich die Technologie bei den LKWs durchsetzt und das Tankstellennetz steht, ist es ein kleiner Schritt zu den Personenwagen», sagt Rolf Huber. Laut ihm sind weitere Anwendungsgebiete Schiffe, Notstromsysteme, der Ersatz von Dieselgeneratoren, Haussysteme oder synthetische Energieträger, beispielsweise für Flieger. «Die Lastwagen sind quasi das Einstiegstor zu einem grundsätzlichen Energiewandel», sagt Rolf Huber. Aus diesem Grund schaut man auch im Ausland gespannt zu. Denn die Schweiz nimmt in Sachen Wasserstoff-Fahrzeuge international eine Vorreiterrolle ein.

Doch so lange will Rolf Huber nicht warten. Er wagt bereits jetzt den Schritt ins Ausland. Im Visier hat er unter anderem das Nachbarland Deutschland. Das kommt nicht von ungefähr: Deutschland will in der Wasserstoff-Technologie weltweit führend werden und dafür die industrielle Produktion vorantreiben.

Bis zu fünf Gigawatt

Die Strategie der Bundesregierung sieht vor, dass bis 2030 Produktionsanlagen von bis zu fünf Gigawatt Gesamtleistung entstehen sollen. Bis 2040 sollen Elektrolyse-Kapazitäten von zehn Gigawatt aufgebaut werden – dies entspricht der Leistung von zehn Atomkraftwerksblöcken.

Ermöglicht wird die Expansion nach Deutschland durch die Kooperation von H2 Energy AG mit Trafigura. Das niederländische Rohstoffunternehmen hat sich bereit erklärt, zunächst 62 Millionen US-Dollar zu investieren, davon 20 Millionen US-Dollar als Kapitaleinlage in die H2 Energy Holding AG, um die Entwicklung von grünem Wasserstoff für Tankstellen und Industriekunden zu unterstützen. Die restlichen Mittel gehen in ein Joint Venture, mit dem in ganz Europa grüne, auf Wasserstoff basierende Ökosysteme eingeführt sowie Investitionen in die Wasserstoffinfrastruktur und für Brennstoffzellenanwendungen getätigt werden sollen. Rolf Huber wird die Arbeit so schnell also nicht ausgehen.

Vorbeugen für die nächste Cyberattacke

Hackerangriffe nehmen zu. Selbst die beste Technik kann dies nicht verhindern, denn das grösste Risiko sind die Mitarbeitenden. Doch man kann etwas tun dagegen – Zurich bietet ein spezielles Programm dazu an.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

> Je schneller Alarm geschlagen wird, desto besser.

Die Cyberversicherungs-Spezialisten der Zurich: Alexander Tlili und Eve Platzer.

Alexander Tlili weiss genau, wie er sich die Aufmerksamkeit von Unternehmern sichert. Seine Vorträge beginnt der Spezialist der Zurich-Versicherung regelmässig mit der Frage: «Gibt es hier im Raum jemanden, der in seinem Betrieb eine Woche lang ohne einen Computer auskommen kann?» Eine rhetorische Frage. Heute kann es sich kein Unternehmer leisten, auf Computer zu verzichten.

Doch nach einer Cyberattacke kann es gut und gerne eine Woche dauern, bis das System wieder rundläuft. Dessen sind sich viele Unternehmer nicht bewusst. Laut einer aktuellen Umfrage schätzen nur 11 Prozent das Risiko als gross ein, durch einen Cyberangriff einen Tag ausser Gefecht gesetzt zu werden. Manchmal ist jedoch noch mehr Geduld gefragt. «Es gibt Computerviren, die installieren sich nach ein paar Stunden wieder von selbst, obwohl man sie eigentlich gelöscht hat», sagt Tlili, der oft mit KMU zu tun hat. Zusammen mit Eve Platzer zählt er zum Zurich-Team, welches das Cyberversicherungskonzept für Firmen weiterentwickelt und für dessen Markteinführung zuständig ist.

Datensicherheit ist ein leidiges Thema. Unternehmen rüsten für viel Geld ihre IT-Systeme auf. Und gleichwohl können sie nicht sicher vor einem Angriff sein. «Die grösste Schwachstelle ist noch immer der Mitarbeiter», sagt Eve Platzer. «Viele Firmen messen diesem Umstand zu wenig Bedeutung bei. Es genügt nicht, nur in die Technik zu investieren.» Dass es an Mitarbeiterschulungen mangelt, belegt eine aktuelle Umfrage des Instituts gfs-zürich. Von über 500 befragten Geschäftsführenden bietet nur gerade ein Drittel regelmässig Mitarbeiterschulungen zum Thema Cybersicherheit an, obwohl ein Viertel der Befragten bereits Opfer eines Cyberangriffs wurde. «Vielen KMU fehlt es an Zeit und Geld, sich vertieft damit auseinanderzusetzen», sagt Eve Platzer.

Üben, üben, üben

Hier setzt Zurich Schweiz an: Der führende Schweizer Versicherer bietet Unternehmen nicht nur eine spezielle Versicherungslösung an, sondern ist auch im Bereich Prävention aktiv. So umfasst das Angebot künftig nicht mehr nur Beratungen, sondern auch Mitarbeiterschulungen. «Cyber-Sicherheitstraining» heisst das Programm,

das sich aus sechs Lernvideos und sechs dazugehörenden Lernmodulen mit ein paar Fragen zusammensetzt. Zurich Schweiz arbeitet bei den Cyber-Sicherheitstrainings mit der international renommierten Firma SoSafe zusammen.

Höhere Risiken wegen Homeoffice

Das Sensibilisieren der Mitarbeitenden tut not, denn die Risiken sind durch die vermehrte Arbeit im Homeoffice während der Corona-Krise gestiegen. Nach E-Mail und Telefon läuft die Kommunikation in KMU am häufigsten über private Kommunikationskanäle wie WhatsApp oder andere Messengerdienste. Mit dem Lockdown sind vor allem Online-Konferenztools wichtiger geworden: Der Anteil virtueller Sitzungen ist laut Angaben des Bundes von 9 auf 20 Prozent gestiegen.

Laut Alexander Tlili hat es dabei viele Unternehmen auf dem falschen Fuss erwischt. «Auf einmal mussten sie auf Homeoffice umstellen und waren gar nicht darauf eingestellt – auch in technischer Hinsicht nicht», sagt er. Ausdruck davon sei, dass in etlichen Firmen ein Notfallplan fehlte.

Tlili sieht noch ein weiteres Problem. «Wenn ich ein Mail von einem mir suspekten Absender erhalte, kann ich im Büro kurz eine Kollegin oder einen Kollegen fragen. Das fehlt mir zu Hause. Deshalb neigen viele dazu, ein solches Mail einfach anzuklicken und schon ist das Virus im System», sagt er. Doch eine absolute Sicherheit gibt es selbst mit Mitarbeiterschulungen nicht. Aber wenn die Trainings dazu führen, dass die Mitarbeitenden bei Verdachtsmomenten schneller reagieren, ist schon viel erreicht. «Je schneller Alarm geschlagen wird, desto besser», sagt Tlili. Und Eve Platzer fügt an: «Lieber einmal zu viel als zu wenig. Denn die Risiken im Internet werden auch in Zukunft weiter zunehmen.»

Tipps für Unternehmen

- Erstellen Sie regelmässig eine Sicherungskopie (Back-up) Ihrer Daten. Die Sicherungskopie sollte offline, also auf einem externen Medium, gespeichert werden. Wichtig: Dieses Medium muss nach dem Back-up-Vorgang vom Computer bzw. Netzwerk getrennt werden. Sonst werden bei einem Befall durch Ransomware möglicherweise auch die Daten auf dem Back-up-Medium verschlüsselt und unbrauchbar.
- Sowohl Betriebssysteme als auch alle Applikationen (z.B. Adobe Reader, Adobe Flash, Oracle Java etc.) müssen konsequent auf den neuesten Stand gebracht werden. Am besten mit der automatischen Update-Funktion.
- Nutzen Sie wenn immer möglich eine VPN-Verbindung. Dadurch wird der Datenverkehr im Internet verschleiert und vor dem Zugriff von aussen geschützt. Mit einem VPN können Hacker und Cyberkriminelle diese Daten nicht mehr entziffern.
- Jedes Unternehmen kann Opfer eines Cyberangriffs werden. Cyberkriminelle sind dazu übergegangen, flächendeckend Firmen anzugreifen. Sie haben es längst nicht mehr nur auf ein bestimmtes Unternehmen abgesehen.
- Netzwerksegmentierung: Die Trennung von Client-/Server-/Domain-Controller-Netzen sowie Produktionsnetzen mit jeweils isolierter Administration nach unterschiedlichen Vertrauenszonen, Anwendungsbereichen und/oder Regionen.
- Minimale Rechtevergabe bei Netzwerklaufwerken: Eine Benutzerin bzw. ein Benutzer sollte nur Zugang zu jenen Daten haben, die sie bzw. er auch wirklich benötigt.
- Für Zahlungen Geräte verwenden, die kaum oder nur eingeschränkten Zugang zum Internet haben.
- Mehr Infos auf der Seite des Bundes: melani.admin.ch

Das müssen Sie bei Werkverträgen beachten

Ein Werkvertrag regelt die Rechte und Pflichten zwischen Besteller und Unternehmer.

Carole Muller

Werkverträge werden oft, wie der Name schon sagt, im Zusammenhang mit einem Werk, wie dem Errichten eines Gebäudes oder der Anfertigung einer Mobilie eingesetzt. Für den Unternehmer lauern dabei einige Stolperfallen. Vor allem, weil er oft in Vorleistung gehen muss. Die Erstellung oder Überprüfung der Verträge durch eine Fachperson ist empfehlenswert. MLaw Carole Muller von Legal Services der Orion Rechtsschutz-Versicherung AG weiss Rat:

Überprüfen Sie den Besteller bei grossen Aufträgen

Prüfen Sie als Unternehmer bei kostenintensiven Arbeiten den Auftraggeber respektive den Besteller genau und verlangen Sie allenfalls vor Beginn der Arbeiten eine Sicherheit (Anzahlung).

Was tun, wenn der Besteller nicht bezahlt?

Sollte der Besteller die Rechnung nicht vertragskonform begleichen, können Sie unter bestimmten Voraussetzungen ein Bauhandwerkerpfandrecht eintragen lassen. Dieses gibt Ihnen ein Pfandrecht am Grundstück, auf dem Sie Ihre Arbeit verrichtet haben.

Was tun, wenn der Besteller Mängel geltend macht?

Prüfen Sie als Unternehmer eine Mängelrüge genau: Werden überhaupt Mängelrechte gewährt? Wurden die Mängel während der zur Anwendung gelangenden Gewährleistungsfrist geltend gemacht? Entspricht die Mängelrüge formal den gesetzlichen Anforderungen? Geht aus der Mängelrüge hervor, dass der Besteller das Werk nicht als vertragskonform anerkennt und Sie als Unternehmer haftbar machen will? Zudem muss die Rüge so ausgestaltet sein, dass Sie abschätzen können, in welchen Punkten und in welchem Umfang das Werk als mangelhaft gerügt wird. Ist eine der Voraussetzungen nicht erfüllt, können Sie die Mängelrüge allenfalls zurückweisen.

Neue Rechtsdienstleistungen

Profitieren Sie als Orion-PRO-Firmenkunde von attraktiven Dienstleistungen von Orion Legal Services. Sie erhalten juristische Leistungen wie Vertragsprüfungen oder -erstellungen zu optimalen Konditionen. Wir unterstützen Sie in diversen Rechtsgebieten.

Mehr erfahren Sie unter **orion.ch**

ORION

So bleiben Sie auch im Schadenfall mobil

Wenn wegen eines Unfalls der Personenwagen ausfällt und Kunden nicht mehr beliefert werden können, hat das für ein KMU oft gravierende Folgen. Doch Zurich macht Sie umgehend wieder mobil.

Im Schadenfall kümmern wir uns um alles. Ein Fahrzeugexperte von Zurich besichtigt direkt vor Ort an einem unserer 28 Zurich Help Points mit Ihnen das beschädigte Fahrzeug und erstellt eine entsprechende Expertise. Bei einem Kaffee bespricht unser Fahrzeugexperte mit Ihnen die nächsten Schritte in der Schadenabwicklung und organisiert auf Ihren Wunsch die Reparatur. Unsere 250 Partnergaragen sind hoch qualifiziert, deshalb gewähren wir Ihnen eine lebenslange Garantie auf die Reparaturen und versichern zudem, dass die Herstellergarantie in keiner Weise beeinträchtigt wird.

Auch auf Ihre Mobilität müssen Sie nicht verzichten: Mit einem kostenlosen Ersatzfahrzeug sorgen wir dafür, dass Sie auch ohne Ihr eigenes Fahrzeug weiterkommen. Sobald die Reparatur beendet ist, werden Sie per Anruf, SMS oder E-Mail informiert und können Ihr Fahrzeug nach einem gemeinsamen Check wieder in tadellosem Zustand in Empfang nehmen.

Das juristische Gewissen der Ärzte

Die Zurich ist in der Schweiz die Ansprechpartnerin für Ärzte und Spitäler bei Haftungsfragen. Sie hilft zudem, die Qualität der medizinischen Leistungen zu steigern. Dazu setzt Zurich auf ein einzigartiges System.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

Claudia Wyss, Leiterin Medical Claims

Vorbeugen ist besser als heilen. Das wissen auch Ärzte und Spitäler. Deshalb schliessen sie eine Haftpflichtversicherung ab und wappnen sich so vor möglichen Rechtsansprüchen seitens ihrer Kunden, der Patienten.

Zurich Schweiz zählt zu den Branchenleadern auf diesem Gebiet: Unzählige Ärzte und viele grosse Spitäler setzen auf die Dienste des Schweizer Versicherers. Das kommt nicht von ungefähr, denn dafür gibt es mehrere Gründe:

- Zurich Schweiz verfügt über ein Kompetenzzentrum mit einem Expertenteam von 13 Personen, das sich ausschliesslich mit Fragen rund um die Haftpflicht von Spitälern und Ärzten befasst. Alle Mitarbeitenden verfügen entweder über eine langjährige Erfahrung als Versicherungsfachleute auf diesem Gebiet oder sind erfahrene Juristen mit Spezialisierung auf Haftungsfragen im Medizinalbereich. Zudem: Jeder Kunde hat einen direkten Ansprechpartner. «Nur so kann ein Vertrauensverhältnis entstehen», bestätigt Claudia Wyss, Leiterin Medical Claims. «Und damit ist persönliche Betreuung und Beratung im Schadenfall gewährleistet.»

> „Jeder Kunde hat einen direkten Ansprechpartner."

- Die medizinischen Sachverhalte werden durch unseren Medical Service, ein weiteres Expertenteam ausschliesslich aus medizinischem Fachpersonal, beurteilt. Zurich Medical steht Ärzten und Spitälern in Rechtsfragen oder bei Rechtsstreitigkeiten zur Seite. «Die Herausforderung ist, Komplikationen – also unerwünschte Entwicklungen eines Eingriffs – von Behandlungsfehlern zu unterscheiden», betont Claudia Wyss. Anlass zu Diskussionen gibt auch immer wieder die medizinische Aufklärung. Ärzte sind von Gesetzes wegen verpflichtet, ihre Patienten klar und angemessen über deren Gesundheitszustand, die geplanten Untersuchungen und Behandlungen, allfällige Folgen und Risiken, die Prognose sowie über die finanziellen Aspekte zu informieren. Die Spielregeln im Streitfall sind dabei klar: «Ein Arzt muss beweisen können, dass er seinen Patienten genügend ins Bild gesetzt hat. Der Patient dagegen muss nachweisen, dass der Arzt seiner Sorgfaltspflicht nicht nachgekommen ist», erklärt Claudia Wyss.

- Ärzte, Spitäler und Kliniken erhalten durch Zurich Medical nicht nur Rechtsbeistand, sondern auch Unterstützung und Support, beispielsweise bei Schulungen oder internen Informationskampagnen.

Spitäler wissen genau, wo sie stehen

Herzstück der Risk-Management-Unterstützung durch Zurich ist das «Loss Control und Benchmarking»-Tool. Damit wissen Spitäler und Kliniken tagesaktuell, in welcher Fachrichtung und in welcher Häufigkeit Schadenfälle bei ihnen auftreten. Zudem bietet «Loss Control» auch Anhaltspunkte, wie der Betrieb im Vergleich zu den Referenzspitälern abschneidet. «Es werden hier nicht Äpfel mit Birnen verglichen, sondern Äpfel mit Äpfeln», betont Claudia Wyss. «Und dem Datenschutz wird selbstverständlich auch Rechnung getragen.»

«Loss Control» entwickelte sich für die involvierten Spitäler zu einem unverzichtbaren Instrument der Qualitätssicherung. Aus diesem Grund wurde Zurich Schweiz für das Tool auch schon ausgezeichnet.

Der Schweizer Versicherer will noch einen Schritt weitergehen – mit Zurich MedEye. Das neue, auf künstlicher Intelligenz basierende Analyse-Tool soll Spitälern einen vertieften Einblick in ihre Schadenfälle geben, damit sie noch genauer wissen, wie sie die Qualität zugunsten der Patientensicherheit steigern können.

zurich.ch/medic

Zurich macht Drohnen-Piloten startklar

Immer mehr Firmen setzen bei ihrer Arbeit Drohnen ein. Selbst für kleinere Fluggeräte benötigt man einen Versicherungsnachweis. Zudem gibt es noch ein paar andere Dinge zu beachten.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

Drohnen-Boom: für die einen ein Hobby, für die anderen ein luftiges Arbeitsgerät.

In Genf setzte die Polizei während des ersten Lockdowns Drohnen ein, um die Corona-Massnahmen zu überwachen. Bei der Rega soll eine Drohne künftig bei Sucheinsätzen für vermisste, verletzte oder erkrankte Personen eingesetzt werden. Beispielsweise dann, wenn die Sichtverhältnisse so schlecht sind, dass ein Helikoptereinsatz nicht infrage kommt. Bei der Austrian Airlines dienen Drohnen dazu, die Flieger auf mögliche Schäden zu überprüfen. Aber auch Schweizer KMU nutzen sie immer öfter. Für Architekten sind sie ein nützliches Mittel, um Gebäude zu filmen, Bauern prüfen damit, wie es auf den Feldern um die Saat bestellt ist.

Schätzungen des Bundesamtes für Zivilluftfahrt (BAZL) zufolge fliegen in der Schweiz bereits über 100'000 Drohnen herum. Die Zahl ist stark steigend. Das ist ein gutes Geschäft. Es wird erwartet, dass der Markt für Drohnentechnologie weltweit in den kommenden Monaten auf über 127 Milliarden US-Dollar anwachsen wird.

Drohnen sind praktisch und vor allem vielseitig einsetzbar. Es gilt jedoch einige Punkte zu beachten: Bis zu einem Fluggewicht von 30 Kilogramm können die Fluggeräte in der Schweiz in der Regel ohne Bewilligung eingesetzt werden – vorausgesetzt, der «Pilot» hat stets Sichtkontakt zur Drohne. Zudem dürfen keine Drohnen über Menschenansammlungen betrieben werden. Soweit die geltende Regelung. Drohnen-Besitzer tun gut daran, sich mit der neuen EU-Regelung auseinanderzusetzen.

Noch bleibt alles beim Alten

An und für sich hätte die Schweiz auf den 1. Januar 2021 ihr Drohnengesetz jenem der EU anpassen wollen. Doch die Rechtsübernahme hängt noch in der Luft. Grund dafür ist das eidgenössische Parlament. Als Erstrat stimmte der Nationalrat im September 2020 einer Motion zu, die den Bundesrat beauftragt, den traditionellen Modellflug bei der Übernahme der Drohnenregulierung auszuklammern und weiterhin unter nationalem Recht laufen zu lassen. In der Wintersaison 2020 stimmte der Ständerat diesem Ansinnen zu.

Der Bundesrat muss nun also mit Brüssel das Gespräch suchen. Gross ist der Spielraum jedoch nicht. Die EU-Kommission hat bereits klargestellt: alles oder nichts. Ohne neue Regelung über den Betrieb von Modellflugzeugen gibt es auch die neue Drohnenregulierung nicht. Deshalb bleibt zumindest in der Schweiz vorerst noch alles beim Alten.

Die Unterschiede zu Europa fallen ins Gewicht – dessen müssen sich vor allem jene Schweizerinnen und Schweizer bewusst sein, die gerne ihre Drohne mit in die Ferien nehmen. In der Europäischen Union benötigt man bereits für eine Drohne von 25 Kilogramm eine Bewilligung, während dies hierzulande erst ab 30 Kilogramm der Fall ist. Neu gilt zudem in der EU:

- Wer eine Drohne mit einem Fluggewicht ab 250 Gramm betreibt, muss sich registrieren und eine Online-Schulung sowie -Prüfung absolvieren.
- Registrierungspflichtig sind in der EU im Gegensatz zur Schweiz auch Drohnen unter 250 Gramm, sofern diese mit einer Kamera ausgerüstet sind oder Personendaten bearbeiten können. Ohne Kamera können die kleinen Drohnen hingegen ohne Einschränkung betrieben werden.
- Neu gilt europaweit eine maximale Flughöhe von 120 Metern über Grund. Wie bis anhin muss die Drohne im direkten Sichtkontakt betrieben werden.
- Neu gilt ein Mindestalter von 16 Jahren für den selbstständigen Betrieb von Drohnen. Dieses kann von den nationalen Aufsichtsbehörden auf 12 Jahre gesenkt werden.

Viel Schutz für wenig Geld

Geblieben ist der Versicherungsschutz mit einer Deckungssumme von mindestens 1 Million Franken. Darin unterscheidet sich die neue EU-Regelung auch nicht von der in der Schweiz. Eine solche Haftpflichtversicherung ist allerdings in der EU bereits für Drohnen mit einem Fluggewicht von 250 Gramm Pflicht; aktuell liegt die Grenze in der Schweiz noch bei 500 Gramm. «Wir empfehlen den Besitzern von kleinen Drohnen, unbedingt zu überprüfen, ob der benötigte

Stefano Via und Martina Imwinkelried

> Egal, ob es sich um eine grosse oder eine kleine Drohne handelt: Der Besitzer muss sie beherrschen können.

Versicherungsschutz vorhanden ist. Denn früher oder später wird die Schweiz sich in diesem Bereich der europäischen Regelung anpassen», macht Martina Imwinkelried, Haftpflicht-Underwriterin Zurich-Versicherung geltend.

Für die Haftpflichtversicherung ist es empfehlenswert, direkt mit Zurich Kontakt aufzunehmen. «Es ist nicht in jedem Fall zwingend, dass man eine separate Police erstellt. Oft lässt sie sich in die Berufs- oder Betriebshaftpflicht einschliessen», sagt Martina Imwinkelried. Und kostspielig ist ein solcher Versicherungsschutz auch nicht. Je nach Modelltyp, Gewicht und Einsatz gibt es schon für wenig Geld einen umfassenden Schutz. «Wir empfehlen unseren Kundinnen und Kunden, den Versicherungsnachweis immer auf sich zu tragen, wenn sie ihre Drohne im Einsatz haben», sagt Martina Imwinkelried. «Sicher ist sicher.»

Kein Blankoscheck

Mit der Haftpflichtversicherung sind Schäden versichert, die Sie mit Ihrer Drohne an Autos, Gebäuden oder anderen Personen verursachen. Dieser Schutz gilt aber nicht für die Drohne selbst. «Unsere Haftpflichtversicherung ist auch kein Blankoscheck», betont Stefano Via, Haftpflichtexperte bei der Zurich-Versicherung. «Wer mit seiner Drohne beispielsweise den Betrieb auf dem nahe gelegenen Flughafen stört, muss die Busse selbstverständlich aus dem eigenen Portemonnaie bezahlen.»

Das Gleiche gilt, wenn Persönlichkeitsrechte verletzt werden. Denn es ist in der Schweiz explizit verboten, tief über ein Privatgrundstück zu fliegen sowie ohne Einverständnis Bilder von Menschen zu veröffentlichen. Laut Stefano Via gilt es noch einen weiteren Punkt zu beachten: «Egal, ob es sich um eine grosse oder eine kleine Drohne handelt: Der Besitzer muss sie beherrschen können – und zwar unabhängig von den herrschenden Witterungseinflüssen.»

Das scheint zu klappen, denn grundsätzlich kann der Versicherungsfachmann den Schweizer Drohnenbesitzern ein sehr gutes Zeugnis ausstellen: «Vor allem mit den kleinen Drohnen verzeichnen wir sehr wenig Schäden – Chapeau!»

5 Punkte, die man mit einer Drohne unbedingt beachten muss

- Mit Drohnen darf man ohne Spezialbewilligung nicht näher als 5 Kilometer an Flugplätze und Heliports fliegen.
- Blaulichteinsätze, also Einsätze von Rettungskräften bei Unfällen, Bränden etc. sind Tabuzonen. Sie dürfen nicht überflogen werden.
- Mit der Drohne nicht über oder näher als 100 Meter zu Menschenansammlungen fliegen.
- Der «Pilot» muss stets Sichtkontakt zu seiner Drohne behalten.
- Für Fluggeräte von über 30 Kilogramm benötigt man eine Bewilligung.

Noch einmal leben lernen

Martin D. Rosenfeld, Geschäftsleiter FRAGILE Suisse

Jährlich erleiden über 22'000 Menschen in der Schweiz eine Hirnverletzung. Der Weg zurück in den Alltag ist oft sehr beschwerlich. FRAGILE Suisse begleitet Betroffene und Angehörige dabei – jetzt auch mit der Unterstützung von Zurich Schweiz.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

Es war an einem Augustmorgen vor sechs Jahren, als Christians Leben eine jähe Zäsur erfuhr. Der 50-jährige Informatiker wollte mit seinem Arbeitskollegen etwas besprechen, doch dieser konnte ihn nicht verstehen. Christian konnte nicht mehr richtig sprechen, sein Gesicht verzog sich, sein linker Arm wurde steif – dann sank er zu Boden. Christian wurde mit dem Helikopter ins Universitätsspital Lausanne gebracht. An den Flug kann er sich noch gut erinnern. «Ich spürte, wie mein Körper in eine Art Tunnel eintauchte. Doch ich wollte nicht gehen, deshalb klammerte ich mich fest», sagt er.

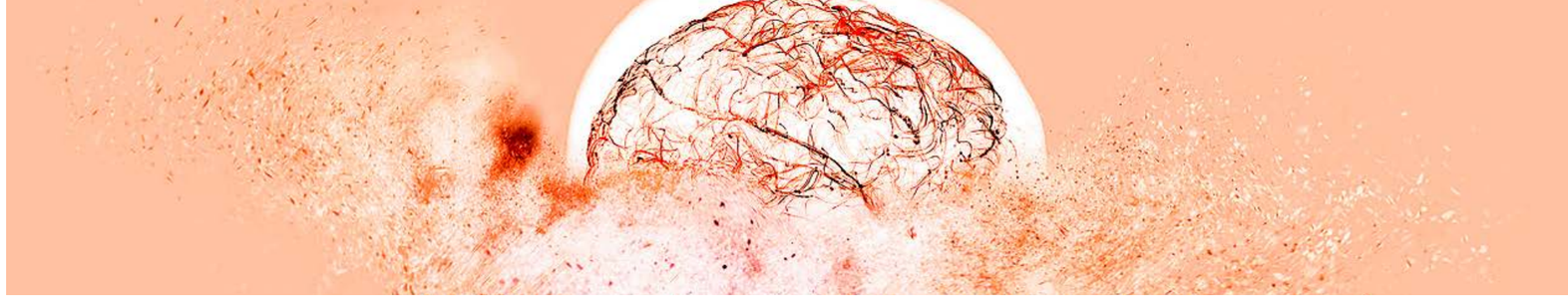
Im Spital diagnostizierten die Ärzte einen Schlaganfall, ausgelöst durch ein Gerinnsel in der inneren Halsschlagader. Die Behandlung war schwierig, die Lysetherapie – der Versuch, das Blutgerinnsel aufzulösen – scheiterte. Christian musste operiert werden. Erst im zweiten Anlauf glückte die Thrombektomie, wie der operative Eingriff heisst. Christians Gesundheitszustand wurde schlechter, er erlitt eine Hirnblutung und ein Ödem drückte auf sein Gehirn. «Es war die Hölle», sagt er.

Zurich will für das Thema sensibilisieren

Es sind Schicksale wie diese, die Sandro Meyer zum Handeln bewogen haben. Er ist Head of Life und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz. «Christian ist kein Einzelfall. In der Schweiz erleiden jährlich rund 22'000 Personen eine Gehirnverletzung und benötigen nach der medizinischen Behandlung Hilfe», sagt er (siehe Interview). Darum hat sich Zurich entschlossen, mit der Patientenorganisation FRAGILE Suisse zusammenzuspannen. FRAGILE Suisse ist darauf spezialisiert, Menschen mit einer Hirnverletzung im Alltag zu unterstützen. Die Organisation wird vom Schweizer Versicherer mit einer jährlichen Spende bedacht: Für jede neu abgeschlossene Lebensversicherung spendet Zurich Schweiz fünf Schweizer Franken an FRAGILE Suisse. So kamen 2020 über 50'000 Franken zusammen.

Zurich will nicht nur Geld spenden, sondern sich auch für die Anliegen der Patientenorganisation einsetzen. Ein wichtiger Punkt bildet dabei die Sensibilisierung für das Thema: In Zusammenarbeit mit FRAGILE Suisse bietet Zurich Schweiz seinen Kundenberatern, Sachbearbeitern und Care Managern interne Schulungen für den Umgang mit Menschen mit einer Hirnverletzung an. Ziel ist es, Kunden nach einer Hirnverletzung fachkundig zu beraten und zu betreuen.

Aber am besten wird schon früher reagiert. Denn wer durch eine Hirnverletzung teilweise oder ganz erwerbsunfähig wird, hat zwar Anspruch auf eine Rente sowie auf Leistungen anderer Sozialversicherungen, doch dabei entstehen oft Lücken zum bisherigen Verdienst. Gegen diese kann man sich mit einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung



finanziell absichern. «Wir möchten unsere Kunden jedoch nicht nur gegen eine finanzielle Lücke mit einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung absichern, sondern ihnen im Falle einer Hirnverletzung auch die beste Hilfeleistung im Alltag anbieten. Und diese gewährleistet FRAGILE Suisse. Deshalb unterstützen wir die Patientenorganisation», betont Sandro Meyer.

Weltweit zweithäufigste Todesursache

Ausgelöst werden kann eine Hirnverletzung durch Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Schlaganfälle, Hirnblutungen, Schädel-Hirn-Traumen oder Hirntumore. Der Hirnschlag, auch Schlaganfall oder «Stroke» genannt, ist weltweit die zweithäufigste Todesursache. Es kann jeden treffen, jederzeit und überall. Mit präventiven Massnahmen kann man die Risiken minimieren. Oft bleiben Einschränkungen und Behinderungen im Alltag: Die Betroffenen können nicht mehr richtig gehen, sprechen oder sind halbseitig gelähmt. Zahlreich sind auch Einschränkungen, die von aussen kaum sichtbar sind. Neben dem Verhalten können auch das Denken und die Persönlichkeit durch eine Hirnverletzung beeinträchtigt sein.

Nicht selten ereignet sich eine Hirnverletzung völlig unerwartet. So auch bei Christian. Er wies keine Risikofaktoren auf. Im Gegenteil. Die Ärzte sind überzeugt, dass er es seinem Gesundheitszustand zu verdanken hat, dass er nicht gestorben ist und sich gut erholte. Allerdings wird Christians Leben nie mehr so sein, wie es vor seinem Schlaganfall war. Auch heute noch begibt sich Christian für mehrere Wochen in die Reha-Klinik. Denn seit seinem Schlaganfall kann er nicht mehr gehen – auch nicht an Krücken. Zudem ist er rechtsseitig gelähmt. Sein Ultrakurzzeitgedächtnis ist beeinträchtigt und er kann seine Emotionen nur noch schwer kontrollieren: «Wenn ich eine Ambulanz mit Sirene und Blaulicht sehe, fange ich grundlos an zu weinen», sagt er.

Christian musste lernen, geduldig zu sein. «Vor dem Schlaganfall lebte ich nach dem Sekundenzeiger, heute nach dem Stundenzeiger.» Ein nicht einfacher Prozess für jemanden, der mit 25 seine erste Firma gründete und danach bis zu seinem Schlaganfall im Jahre 2015 rund ein Dutzend Firmen eintragen liess. Meditieren hat ihm viel geholfen, aber auch seine heutige Ehefrau war ihm eine wichtige Stütze. Nach dem Schlaganfall versuchte Christian, sein gewohntes Leben wieder zu leben. Er nahm seine Arbeit wieder auf, da er aber keine kohärenten und rationalen Entscheidungen mehr treffen konnte, verkaufte er seine Firma nach zwei Jahren. «Ich habe um mein Berufsleben getrauert und eine Mauer um mich herum aufgebaut, um keine Gefühle zuzulassen», sagt er. «Dieser Teil ist aus meinem Leben gestrichen.» Auch für seine vier Kinder war die Situation schwierig. «Sie brauchten Zeit, um die Folgen zu verstehen, unter denen ihr Vater leidet», sagt er.

> “Ein Schlaganfall kann jeden treffen, aber man kann sogar einen schweren Schlaganfall überstehen und sich ein anderes Leben aufbauen.”

Christian hat nochmals gelernt, zu leben. Die Informatik hat er hinter sich gelassen. Heute engagiert er sich für FRAGILE Wallis, einer Unterorganisation von FRAGILE Suisse. Er nimmt regelmässig an Gesprächsrunden teil und versucht, anderen, die Ähnliches erleiden, Mut zu machen. Demnächst will er mit einem speziell für ihn angefertigten Dreirad von Norwegen bis Spanien fahren und dabei unterwegs auf das Schicksal von Hirnverletzten aufmerksam machen und Geld für FRAGILE Wallis, welche zu FRAGILE Suisse gehört. sammeln. «Ich will dem, was mir geschehen ist, einen Sinn geben», betont er. «Ein Schlaganfall kann jeden treffen, aber man kann sogar einen schweren Schlaganfall überstehen und sich ein anderes Leben aufbauen.»

Sandro Meyer bewegen solche Geschichten: «Christian ist einer von über 130'000 Menschen in der Schweiz, die gelernt haben, mit einer Hirnverletzung zu leben. Mit unserem Engagement wollen wir von Zurich Schweiz einen Beitrag leisten, dass es noch ganz viele mehr werden.»

«Wir sind uns der Risiken einer Hirnverletzung viel zu wenig bewusst»

Sandro Meyer, wie ist es zu der Kooperation mit FRAGILE Suisse gekommen?
Marco Chiapparini, ein enger Mitarbeiter von mir, besuchte einen Vortrag von FRAGILE Suisse. Der ging ihm unter die Haut. Am nächsten Tag kam er zu mir und meinte: Da sollten wir uns engagieren.

Musste er viel Überzeugungsarbeit leisten?
Überhaupt nicht. Ich steckte damals gerade mitten in dem Thema. Das war die Zeit, als ich meinen Vater pflegte. Er litt an einer Hirnverletzung. Zudem passt das Engagement gut zum Thema Erwerbsunfähigkeit, das uns als Versicherer stark tangiert. Und als wir Kontakt mit FRAGILE Suisse aufnahmen, wurde es spannend.

Inwiefern?
Die Verantwortlichen von FRAGILE Suisse betonten gleich beim ersten Treffen, dass sie froh sind um jede Spende, dass sie aber vor allem auf der Suche nach einem Partner seien, der ihnen helfe, die Menschen für das Thema zu sensibilisieren. Da hat es auch bei uns klick gemacht.

Wieso?
Wir suchten eine Organisation, mit der wir zusammenarbeiten und wachsen können.

Was reizt Sie an dieser Kooperation?
Wir sind uns der Risiken einer Hirnverletzung viel zu wenig bewusst. Dabei kann es jeden von uns treffen. 22'000 Menschen erleiden laut offiziellen Zahlen pro Jahr eine Hirnverletzung. Die Dunkelziffer dürfte bedeutend grösser sein. Es ist wichtig, dass wir uns alle mit diesem Thema auseinandersetzen. Nicht zu unterschätzen ist die Anzahl Unfälle, bei denen erst später eine Hirnverletzung festgestellt wird. Doch dann ist es oft schon zu spät. Hier können wir als Zurich unsere Verantwortung für die Gesellschaft unter Beweis stellen. Wir sind uns aber bewusst, dass noch ein langer, anspruchsvoller Weg vor uns liegt.

Zumindest finanziell konnte Zurich schon ein Zeichen setzen.
Stimmt, auch wenn ich der Ansicht bin, dass hier noch mehr drin liegt. Darum haben wir mit der Schulung der Kundenberaterinnen und Kundenberater begonnen. Es kommt etwas in Bewegung.

Sandro Meyer ist Head of Life und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz.

Die Patientenorganisation für Menschen mit Hirnverletzung

Wer eine Hirnverletzung erleidet, ist nicht nur auf medizinische Hilfe angewiesen, sondern nach der Behandlung auch auf Betreuung im Alltag. FRAGILE Suisse hat sich darauf spezialisiert. Die Patientenorganisation unterstützt Menschen mit einer Hirnverletzung mit diversen Dienstleistungsangeboten. Ziel ist, die Lebensqualität der Betroffenen zu verbessern und deren Inklusion in die Gesellschaft zu fördern. Die FRAGILE Suisse hat zudem ein spezielles Angebot für Kinder, deren Mutter oder Vater eine Hirnverletzung erlitten hat. FRAGILE Suisse begleitet rund 500 Menschen über einen längeren Zeitraum.
Zudem betreibt die Organisation eine Beratungsstelle und unterstützt Selbsthilfe und Gesprächsgruppen in den Regionen.
FRAGILE Suisse ist ein Verein, zählt rund 6'500 Mitglieder und finanziert sich vornehmlich über Spendengelder. Die Zusammenarbeit mit Zurich Schweiz ist zeitlich nicht beschränkt.
www.fragile.ch

Mobilize-Mitgründer Remo Fleischli

Umweltfreundlicher Fahrspass im Sorglos-Abo

Das Schwyzer Start-up Mobilize vertreibt Elektroroller im Abo und stellt den Nutzern ein Sharing-Modell zur Verfügung.

Roller fahren auf völlig neue Weise – dies ist die Mission des Küssnachter Start-ups **Mobilize.** Die Firma mit zwei Mitarbeitenden und zwei Freelancern startete 2019 und bietet in der Schweiz die Elektroroller des Weltmarktführers NIU an – im Abo, zum Teilen (respektive Sharen) sowie zum Kauf.

«Wir ermöglichen mit den verschiedenen Bezugsmodellen neue Arten, einen Roller zu nutzen», sagt Mitgründer und Geschäftsführer Remo Fleischli. Wer das Gefährt im Abo bezieht, muss sich um nichts mehr kümmern: Im Abopreis sind sämtliche Gebühren, Steuern, Wartung, Pannenhilfe sowie die Versicherung inklusive. Als Partner tritt hier Zurich auf. Der Versicherer gewährt über das Abo umfassende Deckungen der Motorfahrzeugversicherung. Zudem bezieht Mobilize die betrieblichen Versicherungen bei Zurich.

Wer bei Mobilize einen Roller abonniert oder kauft, kann diesen alleine nutzen oder via eine Sharing-Funktion einem individuell definierten Kreis von Personen zur Verfügung stellen und so die Betriebskosten senken. Remo Fleischli betont, dass «die Elektroroller im Vergleich zu klassischen Fahrzeugen eine bessere Umweltbilanz» haben. Beim Fahren entstehen keine Abgase und kein Lärm, zusammen mit dem kaum hörbaren Elektromotor ermöglicht dies ein völlig neues Fahrgefühl. Sanft und flink bringt das Zweirad die Nutzer von einem Ort zum andern. (dav)

Revendo macht alte Mobiles wie neu

Mit wenigen Eingriffen ist es möglich, Secondhand-Elektrogeräte wieder fit und effizient zu machen. Das Basler KMU Revendo hat daraus ein schnell wachsendes Geschäftsmodell gemacht.

Upcycling ist nicht Recycling. Dies zu beachten ist wichtig, um die Geschäftsidee von Revendo zu verstehen. Die Basler Firma und Zurich-Kundin mit mittlerweile über 120 Mitarbeitenden kauft benutzte Elektrogeräte wie Mobiles oder Computer und rüstet sie wieder auf, sodass die Firma die Geräte mit Gewinn wiederverkaufen kann. In vielen Fällen ist es möglich, durch kleine technische Verbesserungen und durch Ersetzen bestimmter Komponenten die Leistung deutlich zu steigern. Da Upcycling die Energie fürs Rezyklieren und Wiederherstellen von neuen Produkten spart, ist es ressourcenschonender als das weit verbreitete Recycling. Die beiden Geschäftsführer Aurel Greiner und Laurenz Ginat leiten die Firma mit heute neun Filialen in der ganzen Deutschschweiz seit ihrer Gründung im Jahr 2013. Ein Grossteil des Teams arbeitet in Basel, wo sich neben zwei Filialen der Hauptsitz mit verschiedenen Abteilungen wie Kundendienst, Human Resources, Technik, Logistik, Entwicklung und Management befindet. Seit der Gründung hat Revendo laut eigenen Angaben rund 130 Tonnen Elektroschrott vermieden. «Mit diesem Upcycling-Konzept möchten wir eine Alternative zur Wegwerfmentalität schaffen», sagt Aurel Greiner. «Dadurch möchten wir dazu anregen, auch mal auf das allerneuste Gerät zu verzichten und dafür unserer Natur und Umwelt Sorge zu tragen», ergänzt Laurenz Ginat. (dav)

Unterwasserroboter für den Frieden

Frederico Orlando (Idrobotica, links) und Massimiliano Reguzzoni (rechts) von der Zurich

Ein ferngesteuertes Unterseeboot aus dem Tessin hilft Ländern in ehemaligen Konfliktgebieten, ihre Meere von Minen zu befreien.

Idrobotica ist wie ein Science-Fiction-Film in einem Unterwasser-Setting: Die Tessiner Firma und Zurich-Kundin entwickelt sogenannte ROV-Systeme. Das sind kabelgesteuerte Unterwasserfahrzeuge, die wie eine Art Drohne in der Lage sind, ohne Besatzung die Tiefen der Meere oder Seen zu erforschen.

Zu einem Weltführer machen das Unternehmen mit rund zwei Dutzend Mitarbeitenden die leistungsstarken Batterien sowie die Nabelsteuerkabel mit einem sehr kleinen Durchmesser von nur 3,6 Millimetern. Dank diesen Eigenschaften ist der Einsatz der Hydrobotic-Systeme auch bei widrigen See- und Strömungsverhältnissen möglich. Mehrere internationale Marinen haben ROV-Systeme von Idrobotica erworben, um sie bei Minenräumaktionen in ehemaligen Kriegsgebieten einzusetzen.

Der aus Italien stammende Ingenieur Guido Gay gründete die Firma in den Siebzigerjahren in Italien und siedelte sie in den Achtzigern ins Tessin um. Zurich bietet dem Unternehmen mit verschiedenen betrieblichen Versicherungen umfassenden Schutz. Heute belegt die Firma in Chiasso eine Fläche von rund 1'500 Quadratmetern und entwickelt, testet und produziert dort unterschiedlichste Modelle ihrer ROV-Linie. Der kleine Pluto Palla verhalf der Firma 2012 zu internationalen Schlagzeilen, als es dank seinem Einsatz erstmals gelang, das Wrack des italienischen Schlachtschiffes «Roma» in einer Tiefe von 1'200 Metern vor Sardinien zu entdecken und zu fotografieren. (dav)

Eine Foodbloggerin richtet gross an

Anastasia Lammer wird gerne als Influencerin bezeichnet. Dabei steht die Zürcherin für viel mehr: Sie produziert Kochvideos, kreiert Rezepte, macht Beratungen. Seit 2019 hat sie eine eigene GmbH. Es ist kein Zufall, dass Zurich ihr Versicherungspartner ist.

Dominik Buholzer Ruben Sprich

Kochen, backen, essen: Die Küche ist Anastasia Lammers Zuhause. Da blüht die Zürcherin mit Jahrgang 1990 auf. «Ich möchte für den Rest meines Lebens nichts anderes machen», sagt sie. Ihr bevorzugtes Stilmittel: das Video. «Bewegtbilder wecken mehr Lust an einem Gericht als ein Text.»

Vor fünf Jahren rief sie zusammen mit einer Freundin «ANA + NINA» ins Leben. Die beiden hatten sich an der Hotelfachschule in Luzern kennengelernt. Während drei Jahren betrieben sie ihren Foodblog anaundnina.ch sowie ihre Accounts auf Social-Media-Plattformen nebenbei. Tagsüber gingen sie ihrer Arbeit im Gastrobereich nach, am Abend stürzten sie sich zu Hause in die Küche, tüftelten an neuen Rezepten und bereiteten sie anschliessend vor der Kamera zu.

Im Herbst 2019 entschied sich Anastasia Lammer, alles auf die Karte ANA + NINA zu setzen und gründete ihre eigene Firma. Als Versicherungspartner wählte sie Zurich. «Meine Eltern haben ihre Versicherungen schon bei Zurich abgeschlossen und ich meine Hausratsversicherung», sagt sie. «Ich musste also nicht lange überlegen, welche Versicherung ich für meine Firma auswähle.»

Anastasia Lammer hat die Unfallversicherung für ihre Firma über zurichbusinessinsurance.ch abgeschlossen. Mit ein paar Klicks können Unternehmen und Selbstständigerwerbende Versicherungen direkt online abschliessen oder sich bei Bedarf beraten lassen. «Das ging einfach und schnell», betont Anastasia Lammer.

ANA + NINA setzten stark aufs Internet. Allein auf Instagram zählen sie inzwischen fast 27 000 Follower. Anastasia Lammer bespielt aber auch Facebook, Pinterest, Youtube und ihren eigenen Foodblog auf anaundnina.ch – sie zählt mittlerweile zu den erfolgreichsten Bloggern hierzulande. Daneben machte sie sich einen Namen mit ihren Supper Clubs, dem Adventskalender, der auf kulinarische Erlebnisse setzt, oder als Jurymitglied bei TV-Sendungen. Diesen Herbst erscheint zudem ihr erstes Kochbuch: «fresh & simple». Es zeigt auf, wie man unkompliziert mehr Gemüse und Früchte auf den Teller bringt.

Der Entscheid, sich selbstständig zu machen, fiel ihr nicht einfach. «Meine grösste Angst war die Einsamkeit», gesteht sie. Ihre Befürchtungen waren unbegründet. Einsam fühlte sie sich noch nie. Sie nutzt Synergien aus ihrem Umfeld, spannt für Projekte mit anderen zusammen. Zudem läuft das Geschäft zu gut, als dass es Anastasia Lammer langweilig werden könnte. Ihr Geld verdient die 30-Jährige hauptsächlich mit dem Kreieren von eigenen Rezepten. Beispiele gefällig? Cranberry-Schokoladenkugeln, Korean Fried Chicken mit Algen oder Rösti mit pochierten Eiern.

Daneben ist die Jungunternehmerin aus Zürich auch als Werbeträgerin gefragt; Anastasia Lammer macht auf ihrem Blog regelmässig auf neue Produkte aufmerksam. «Ich erhalte mittlerweile so viele Anfragen, dass ich gar nicht mehr alle Wünsche berücksichtigen kann», sagt sie. Beworben werden ausschliesslich passende Produkte. «Ich werbe nur für ein Produkt, von dem ich auch wirklich etwas verstehe», betont sie.

Und was ist das Rezept für einen erfolgreichen Blog? «Verstell dich nicht. Bleib wie du bist und widme dich dem, was dir besonders Freude bereitet», antwortet Anastasia Lammer, ohne überlegen zu müssen.

anaundnina.ch

> „An neuen Rezepten zu tüfteln, empfinde ich als einen sehr spannenden und bereichernden Prozess."

«Wir machen es einfacher für unsere Kunden»

Bei Zurich Schweiz haben Firmen die Möglichkeit, Versicherungen mit ein paar Klicks abzuschliessen. Möglich wurde diese Online-Plattform dank der Kooperation mit dem US-Unternehmen CoverWallet. Marco Arnaiz, Business Owner von Zurich Business Insurance, erklärt, was dahintersteckt.

Mit zurichbusinessinsurance.ch können Firmen einfach und schnell Versicherungsanliegen klären. Wie ist das Echo?
Wir sind happy. Das Tool erfreut sich einer grossen Beliebtheit.

Wen spricht zurichbusinessinsurance.ch hauptsächlich an?
Zielgruppe sind Mikrounternehmen und Start-ups. Diese haben meist kaum Zeit, sich um Versicherungsfragen zu kümmern. KMU-Kunden können online einen Fragebogen ausfüllen und erhalten dann ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Versicherungsangebot. Allfällige Fragen beantwortet Zurich innert weniger Minuten per Telefon.

Wie sind die Rückmeldungen?
Wir punkten mit der einfachen Handhabung. Unternehmen sollen sich nicht mühsam durch eine Website quälen müssen, bis sie finden, was sie benötigen. Sie sollen sich auf ihr Geschäft konzentrieren – dies ist vor allem bei Start-ups entscheidend. Bei uns können Firmen online mit ein paar Klicks eine Krankentaggeldversicherung, eine Unfallversicherung und eine UVG-Zusatzversicherung abschliessen. Dasselbe gilt für die Sachversicherung und die Betriebshaftpflichtversicherung.

Gibts Ausbaupläne?
Ab Ende April wird als erstes Produkt die Cyberversicherung verfügbar sein, weitere Angebote werden folgen.

Fairplay in der Beruflichen Vorsorge

Vita und Zurich bieten KMU verschiedene Modelle in der zweiten Säule an, welche die Anlagechancen optimieren und das Ausmass der ungewollten Umverteilung reduzieren oder ganz ohne Umverteilung auskommen.

David Schaffner Ruben Sprich

Sandro Meyer, Head of Life und Geschäftsleitungsmitglied von Zurich Schweiz

> Vita und Zurich bieten eine möglichst chancenreiche Vorsorge.

Das Umfeld der beruflichen Vorsorge verändert sich stark: Der Anteil der Rentnerinnen und Rentner an der Gesamtzahl der Versicherten nimmt stetig zu, die Lebenserwartung ist gestiegen und die Zinsen sind auf Rekordtiefe gesunken. Hinzu kommt, dass viele Vorsorgeeinrichtungen wegen der Garantien für die Pensionierten sehr konservative Anlagestrategien wählen müssen, die kein optimales Sparpotential für die berufstätigen Versicherten bieten. All dies hat Folgen für die Arbeitnehmenden in der Schweiz. «Ihr Altersguthaben wächst weniger stark an als dies früher der Fall war und muss nach der Pensionierung für einen längeren Zeitraum reichen», erklärt Sandro Meyer, Head of Life und Geschäftsleitungsmitglied von Zurich Schweiz. «Für viele Menschen ist das Altersguthaben der grösste Vermögensteil.»

Um die Renten aus der zweiten Säule noch finanzieren zu können, müssen die Vorsorgeinstitutionen Geld umverteilen – von den aktiven Versicherten zu den Pensionierten. Versicherte und Firmen sparen also nicht mehr nur für sich selbst, wie dies in der zweiten Säule vorgesehen ist, sondern finanzieren andere unfreiwillig mit. Diese Umverteilung zieht grosse Aufmerksamkeit auf sich, doch mehrere Reformprojekte des Bundes sind an der Urne gescheitert.

Passende Lösung für jedes KMU

Das Parlament berät derzeit erneut eine Reform beider Säulen. «Bis eine mehrheitsfähige Lösung vorliegt, nutzen Vita und Zurich den gesetzlichen Spielraum und bieten dank mehreren Neuerungen eine möglichst chancenreiche Vorsorge», betont Sandro Meyer. Die vier Vita Sammelstiftungen, Zurich sowie die Zurich Invest AG (ZIAG) setzen sich für mehr «Fairplay in der beruflichen Vorsorge» ein. Gemeinsam sorgen sie dafür, dass sich Eigenverantwortung und Leistungsfähigkeit für Unternehmen auszahlen und Versicherte auf eine zukunftsfähige Vorsorgelösung zählen können.

Vita und Zurich klären über die Umverteilung auf und liefern transparente Entscheidungsgrundlagen für die optimale Vorsorgelösung. Sie bieten Anlagestrategien an, die Potenzial für die Wertsteigerung des Alterskapitals haben. Und sie bieten Vorsorgelösungen an, die dafür sorgen, dass ein möglichst grosser Teil der Anlageerträge bei den Versicherten ankommt und nicht für die Umverteilung verwendet wird. Jedes KMU findet unter den vier Vita Sammelstiftungen eine passende Lösung für die eigene Vorsorge.

Vita Classic: Vorsorgemodell weiterentwickelt

Vita Classic hat sein erfolgreiches Vorsorgemodell auf das Jahr 2021 weiterentwickelt: Anstelle des bisherigen Modells tritt ein neues System aus einer Basis- sowie einer Zusatzverzinsung. Neu ist, dass eine frühere Beteiligung stattfindet. Der Basissatz entspricht wie bisher dem gesetzlichen BVG-Mindestzins. Der Zusatzzins ist neu abhängig von der Höhe und der Entwicklung des Deckungsgrades sowie der Anzahl Jahre, die ein Unternehmen der Sammelstiftung angeschlossen ist. Dank einer breit diversifizierten Anlagestrategie kann die Sammelstiftung Vita langfristig stabile Erträge erzielen. 2020 verzeichnete Vita Classic eine überdurchschnittliche Anlagerendite von 5,54 %.

Der umhüllende Umwandlungssatz wird von heute 5,9 % auf 5,7 % im Jahr 2023 angepasst. Umhüllend bedeutet, dass der Satz sowohl für die obligatorischen als auch die überobligatorischen Guthaben gilt. Den technischen Zinssatz passt Vita Classic den Marktbedingungen an. Beide Massnahmen bedeuten Fairplay, weil sie zu Gunsten der berufstätigen Personen die Umverteilung verringern.

Um allen KMU passende Leistungen anzubieten, gestaltet Vita Classic viele Aspekte der Vorsorgepläne flexibel: so haben Firmen die Möglichkeit, den Koordinationsabzug dem Teilzeitgrad anzupassen oder auch ganz wegzulassen. Dieser Spielraum ermöglicht es Firmen, moderne Arbeits- und Familienformen zu unterstützen. Denn ein fixer Koordinationsabzug bedeutet, dass Mitarbeitende in Teilzeit prozentual einen kleineren Teil des Lohnes für die Vorsorge sparen als solche mit einem Vollzeit-Pensum. Zusätzlich können Firmen ihren Mitarbeitenden mit einem Wahlsparplan mehr Spielraum bei der Wahl der Sparbeiträge bieten.

Die Sammelstiftung Vita bietet hohe Flexibilität für Mitarbeitende, die sich gerne früh- beziehungsweise teilpensionieren lassen oder ihre Pensionierung aufschieben möchten. Für Mitarbeitende, die gerne über ihr ordentliches Rentenalter hinaus berufstätig bleiben wollen, schafft die Sammelstiftung Vita zusätzlich spannende Anreize: Sie erhalten einerseits höhere Renten dank höherem Umwandlungssatz. Andererseits gewährt ihnen Vita Classic Flexibilität bei den Sparbeiträgen – diese können auch bei einem Aufschub der Pensionierung fortgeführt werden. So kann das Altersguthaben weiter ausgebaut werden.

Vita Invest: Variable Rente für möglichst grosse Chance

Ganz ohne Umverteilung kommt das Angebot von Vita Invest aus. Die Stiftung verzichtet seit 2019 auf überhöhte Zinsgarantien für Altersrenten. Die Altersrente entspricht einer garantierten Sockelrente, hinzu kommt ein Beitrag aus der direkten Beteiligung der Rentner am Anlageerfolg. Jede Firma hat ihre eigene Vorsorgebilanz und eine spezifische, ihrer Risikofähigkeit angepasste Anlagestrategie. Dies garantiert, dass die Anlageerträge chancenoptimiert sind und nur den Angestellten der jeweiligen Firma zukommen. So geht Fairplay in der Vorsorge.

Die neue Vita Invest hat bereits beachtliche Erfolge erzielt: Für das Jahr 2020 konnte die Stiftung das Altersguthaben der Versicherten mit durchschnittlich mehr als 4 % verzinsen – je nach Anlagestrategie der versicherten Firmen. Diese Sätze liegen deutlich über der gesetzlichen Mindestverzinsung von 1 %.

Eine repräsentative Umfrage des Forschungsinstituts Sotomo im Auftrag von Zurich und Vita zeigt, dass rund 36 Prozent der Arbeitnehmenden in der Schweiz offen sind für Modelle mit chancenoptimierten, variablen Renten – also für Modelle, wie Vita Invest eines bietet. «Vita und Zurich zeigen, dass sie mit dieser Innovation den Puls der Bevölkerung besser spüren als viele andere Anbieter», sagt Sandro Meyer.

Umwandlungssatz nicht alleine entscheidend

Besonders interessant: das Modell von Vita Invest zeigt, dass der Umwandlungssatz in der aktuellen gesellschaftlichen Diskussion oft überbewertet wird. Denn ein tieferer Umwandlungssatz muss nicht bedeuten, dass künftige Renten tiefer sind. Im Gegenteil kann ein der realen Lebenserwartung und der realen Zinssituation angepasster Satz dazu beitragen, dass die Altersguthaben optimal wachsen und nicht durch Umverteilung oder ineffiziente Anlageentscheide wie heute geschmälert werden.

Vita Plus: Für Unternehmen, die ihr Kader besser versichern möchten

Vita Plus dient als Ergänzung zur obligatorischen Vorsorge und eignet sich für Unternehmen aller Branchen. Das Produkt bietet zusätzliche Risikoleistungen (zusätzliches Todesfallkapital oder Invaliditätsleistung) und eröffnet zusätzliche Sparmöglichkeiten für Kadermitarbeitende.

Vita Select: Für Unternehmen, die ihre Kadermitarbeitenden die Anlagestrategie selbst bestimmen lassen möchten

Vita Select bietet den versicherten Mitarbeitenden mit einem Jahreslohn ab 129‘060 Schweizer Franken vielfältige Wahlmöglichkeiten. Sie definieren die Anlagestrategie und die Höhe ihrer individuellen Sparbeiträge selbst. So können Mitarbeitende eine auf ihre spezifische Lebenssituation abgestimmte Vorsorgelösung wählen.

Vorsorge-Studien von Zurich und Vita

Um Kundinnen und Kunden sowie der Öffentlichkeit mehr Wissen über die zweite Säule zu vermitteln, haben Zurich und Vita 2021 zwei wissenschaftliche Untersuchungen in Auftrag gegeben. In der Studie «Berufliche Vorsorge in der Schweiz – Was ist ein Sparfranken wert?» untersuchen Experten der Universität St. Gallen, welche Leistungen die heutigen Sparerinnen und Sparer in der beruflichen Vorsorge erwarten können. Zwei Effekte werden dabei berücksichtigt: Die Umverteilung von aktiv Versicherten zu Rentnerinnen und Rentnern sowie die Performance des Anlagekapitals. Die Studie stellt im ersten Teil den Umverteilungseffekt dar und analysiert im zweiten Teil den Einfluss der Anlageentscheidung auf die Endvermögensverteilung und beantwortet die Frage, wieviel Rendite ein Sparfranken in Abhängigkeit der Anlagestrategie voraussichtlich erbringt.
Im Rahmen einer Marktforschung hat das Forschungsinstitut Sotomo den Wissensstand der Schweizer Bevölkerung zum Thema der 2. Säule allgemein sowie zum Thema Umverteilung erfragt. Die repräsentative Umfrage «Befragung zum Wissensstand über die 2. Säule und das Thema die Umverteilung» vergleicht verschiedene Altersgruppen und deren ökonomischen Verhältnisse.
Beide Studien sind in den nächsten Wochen auf vita.ch erhältlich.

Mehr Informationen auf vita.ch/fairplay sowie laufend auf den Social-Media-Kanälen:

facebook.com/vitaberuflichevorsorge/

www.linkedin.com/company/vita-berufliche-vorsorge/

gutzuwissen

Flotte einfach selbst managen

Dank autoSense kann jedes Unternehmen das Management der eigenen Fahrzeugflotte optimieren und auf ganz simple Art Zeit, Kosten und Ressourcen sparen.

Mit autoSense ist der Fuhrpark vernetzt und kann optimal analysiert und verwaltet werden. So kann der Flottenmanager mittels GPS-Sender in Echtzeit sehen, wo sich die Fahrzeuge befinden und sie effizient und ressourcenschonend einsetzen. Doch nicht nur das: Dank autoSense hat das Unternehmen jederzeit Zugriff auf verschiedene Daten und Statistiken, wie beispielsweise die gefahrenen Strecken als Basis für die exakte Nutzungsanalyse und Spesenabrechnung, allfällige Wartungs- und Fehlermeldungen oder auch das individuelle Fahrverhalten. **Das ist die ideale Basis, um die Betriebskosten des Fuhrparks zu optimieren.**

Zudem kann das Flottenportal direkt über Schnittstellen mit den Programmen des Unternehmens verbunden werden. So entfällt Ende Monat beispielsweise der Aufwand für das Übertragen der gefahrenen Kilometer ins Spesen-Tool, da autoSense die Daten automatisch weiterschickt.

Basiselement für das Flottenmanagement fleetPro von autoSense ist der autoSense-Adapter. Dieser kann in Neufahrzeugen oder auch Occasionen innert weniger Minuten nachgerüstet werden. Der Adapter sendet über die integrierte SIM-Karte direkt alle relevanten Daten an das autoSense-Flottenportal. **Zudem kann jeder Fahrer über eine individuelle App die eigenen Daten bewirtschaften.**

fleetPro ist modular aufgebaut und kann den Wünschen des Kunden entsprechend genutzt werden. Die Anwender profitieren zudem von weiteren attraktiven Dienstleistungen von verschiedenen Anbietern: Benötigt ein Auto beispielsweise einen Service, kann der Halter mit wenigen Klicks einen Termin mit der nächstgelegenen Garage vereinbaren. **An der Tankstelle können Autofahrer mit dem Mobiltelefon direkt im Auto bezahlen,** ohne den mühsamen Gang zur Kasse auf sich nehmen oder ein Zahlungsterminal nutzen zu müssen. Ausserdem entfällt in diesem Fall auch die Eingabe von Km-Ständen durch den Fahrer.

autoSense ist ein Joint Venture von Swisscom, AMAG und Zurich.
Mehr Informationen: **www.autosense.ch/flotte**

Impressum

Herausgeber

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Adresse der Redaktion

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
«Zurich KMU Magazin», Hagenholzstrasse 60, 8085 Zürich, 043 505 14 55
kmu@zurich.ch

Redaktion

Marco Hebeisen (Leitung),
Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Dominik Buholzer, Franco Tonozzi,
Sunitha Balakrishnan, David Schaffner

Layout, Rewrite und Produktion
Content Media AG, Thun

Fotograf
Ruben Sprich

Druck und Versand
Paul Büetiger AG, Biberist

PDF-Ausgabe
Dieses Magazin können Sie auch als PDF-Dokument herunterladen:
zurich.ch/kmu-magazin

Rechtlicher Hinweis
© Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG. Die vollständige oder teilweise Reproduktion ohne ausdrückliche Zustimmung von Zurich ist untersagt. Dieses Magazin richtet sich an die Unternehmenskunden von Zurich in der Schweiz. Es dient der Information und ist für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Es ist weder als Angebot noch als Empfehlung zu Versicherungs- oder anderen Produkten zu verstehen. Zurich behält sich das Recht vor, Produkte, Dienstleistungen und Preise jederzeit zu ändern.

Disclaimer
Zurich lehnt jede Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab.

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C007176

Haben Sie Fragen, Lob oder Kritik?

Möchten Sie zusätzliche Exemplare dieser Ausgabe bestellen oder in Zukunft kein Zurich KMU Magazin mehr erhalten? Schreiben Sie uns, Ihre Meinung interessiert uns:
kmu@zurich.ch

Zurich Cyberversicherung

Der digitale Wandel bietet Schweizer KMU grosse Chancen. Gleichzeitig wird die Netz- und Informationssicherheit (Cyber Security) immer wichtiger. Deshalb bietet Zurich ihren Firmenkunden einen umfassenden Cyber-Versicherungsschutz: Wir leisten Unterstützung in der Prävention und im Ernstfall kommen wir nicht nur für die finanziellen Folgen eines Cybervorfalls auf, sondern stehen Ihnen auch engagiert und professionell zur Seite – damit aus einem Cybervorfall keine Katastrophe wird.

Ihre Vorteile:

- kostenloses Cyber-Sicherheitstraining für Ihre Mitarbeitenden und Risiko-Assessment zu Vorzugspreisen
- einfache und transparente Deckungsbeschriebe
- Zusatzbausteine für branchenspezifische Bedürfnisse und neue Risiken
- kompetente Unterstützung dank unseres Profi-Netzwerkes von Spezialisten im Schadenfall
- Klärung der Schadenursache und Unterstützung bei der nachhaltigen Beseitigung von Sicherheitslücken
- speziell für KMU massgeschneidertes Angebot

Gerne beraten wir Sie persönlich und individuell. Kontaktieren Sie einfach Ihre nächste Zurich-Agentur, rufen Sie uns kostenlos an unter 0800 80 80 80 oder nehmen Sie direkt Kontakt auf mit Ihrem Makler/Broker.

Die Cyberversicherung können Sie auch einfach und bequem online abschliessen.
www.zurich.ch/cyber

ZH32250-2103