

## Aktuell

Alfred Schlosser verabschiedet sich

3

## Inside

Unsere Abteilung Kundenbetreuung stellt sich vor

4

## Durchblick

Die neuen Dienstleistungen im Internet



Hansruedi Amstutz  
Direktor der SPIDA  
Sozialversicherungen

### Wechsel im Präsidium der AHV-Ausgleichskasse SPIDA

*Auf die Vorstandssitzung vom 22. Juni 2005 ist der langjährige und sehr verdiente Präsident der AHV-Ausgleichskasse SPIDA altershalber zurückgetreten und aus dem AHV-Vorstand ausgeschieden. Alfred Schlosser hat dem AHV-Vorstand seit 1989 angehört und diesen während der letzten acht Jahre sehr kompetent und mit grosser Umsicht präsiert. Neben seiner Führungsrolle hat er während dieser Zeit regelmässig die Interessen der AHV-Ausgleichskasse gegenüber den anderen Sozialversicherungen der SPIDA vertreten. Dabei hat er stets seinen grossen Sachverstand und seine ganzheitliche Sichtweise unter Beweis gestellt. Wir danken Alfred Schlosser für sein langjähriges Engagement und wünschen ihm für den nächsten Lebensabschnitt von Herzen alles Gute.*

*Als Nachfolger hat der Vorstand einstimmig Alfons Meier, Zentralpräsident des VSEI, zum neuen AHV-Präsidenten ernannt. Alfons Meier kennt die Belange unserer Ausgleichskasse bereits bestens, gehört er doch schon seit 1992 den verschiedenen SPIDA-Gremien an. Wir wünschen ihm in dieser zusätzlichen Führungsaufgabe viel Erfolg und Befriedigung und werden ihn in seinen Bemühungen, die SPIDA konsequent als Unternehmen weiter zu entwickeln, mit aller Kraft unterstützen.*

Hansruedi Amstutz, Direktor



Vorsorgeplanung –  
eine gute Investition!

Vorsorgen und vor allem geplantes Vorsorgen bringt bares Geld. Damit wird die Finanzierung der vorzeitigen oder der ordentlichen Pensionierung gesichert. Der Fiskus unterstützt die finanzielle Altersvorsorge mit interessanten Steuererleichterungen, die es zu nutzen gilt.

Hansruedi Amstutz  
Direktor der SPIDA  
Sozialversicherungen

Haben Sie auch schon davon geträumt, sich vorzeitig pensionieren zu lassen? Wenn ja, hat Sie sicher eine ganze Reihe von Fragen beschäftigt. Wie muss ich überhaupt vorgehen? Muss ich nach der vorzeitigen Pensionierung weiterhin AHV zahlen? Wird die Rente ausreichen? Wie hoch soll meine Hypothek sein, damit die Rente reicht? Soll ich mich beraten lassen? Die Liste lässt sich beliebig verlängern.

Diese Fragen muss man sich früh genug stellen. Im Alter von 58 Jahren ist es meist zu spät, um allfällige finanzielle Lücken bis zur Pensionierung zu schliessen. Damit hätte man unter Umständen schon im Alter von 45 Jahren beginnen sollen. Oft muss zusätzliches Kapital angespart werden, was Zeit braucht. Die Abbildung 1 zeigt den ungefähren Zeitbedarf für die Schliessung einer Vorsorgelücke von SFr. 100'000.– bei einer

angenommenen Rendite von 4 %. Können monatlich SFr. 1'000 zurück gelegt werden, so ist das Sparziel in knapp 7 Jahren erreicht. Werden aber monatlich nur SFr. 400 gespart, so benötigt man bereits 15,5 Jahre.

Es gibt mindestens fünf gute Gründe, um die Vorsorgeplanung einem unabhängigen professionellen Berater zu übertragen:

- Systematische und umfassende Analyse.
- Erarbeitung der günstigsten, auf die Bedürfnisse und das Ziel massgeschneidert ausgerichteten Lösung.
- Optimierung der bestehenden Versicherungssituation.
- Keine von Versicherungs- oder Bankprovisionen getriebene Beratung.
- Konsequente Begleitung bei der Umsetzung.

### Systematische und umfassende Analyse:

Der Vorsorgeberater erfasst die gesamte Lebenssituation systematisch. Er berücksichtigt die privaten sowie die beruflichen Verhältnisse, bzw. die finanzielle und die familiäre Dimension. Der Analyse der Ausgangslage wird sehr viel Gewicht beigemessen, damit später keine bösen Überraschungen entstehen. Auch das Vorsorgeziel wird minutiös erarbeitet.

### Erarbeitung der günstigsten, auf die Bedürfnisse und das Ziel massgeschneidert ausgerichteten Lösung:

Ausgehend von der bestehenden Vorsorgesituation sucht der Vorsorgeberater den günstigsten Weg ins Ziel. Dabei können steueroptimierte Umfinanzierungen von Liegenschaften, rendite- und risikooptimierte Kapitalanlagen, ergänzende gebundene Vorsorgeinstrumente oder ganz einfache, unspektakuläre Sparpläne zur Anwendung gelangen. Hauptsächlich diese Instrumente dienen der Zielerreichung und der Kunde erreicht einen echten finanziellen Vorteil.

### Optimierung der bestehenden Versicherungssituation:

Im Rahmen der Analyse stellt der Vorsorgeberater häufig ungewollte Versicherungsunter- oder -überdeckungen fest. Solche werden beseitigt, was entweder zur Reduktion von Risiken oder zu Prämieinsparungen führt.

### Keine von Versicherungsprovisionen getriebene Beratung:

Ein unabhängige Berater wird nicht von Versicherungsgesellschaften für die Vermittlung von Vorsorgepolicen honoriert, bzw. gibt solche Entschädigungen an seinen Kunden weiter. Der Kunde entschädigt ihn für seine Beratungsleistungen durch eine Honorarzählung.

Abb. 1: Zeitbedarf zur Schliessung einer Vorsorgelücke von Fr. 100'000.–

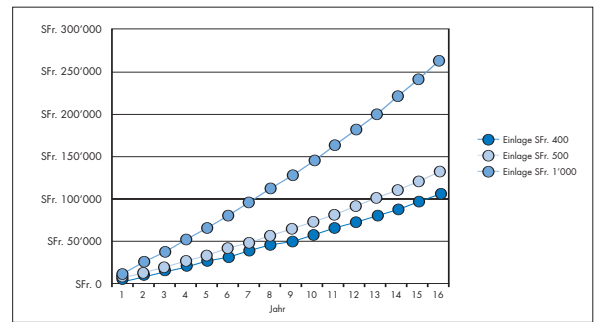
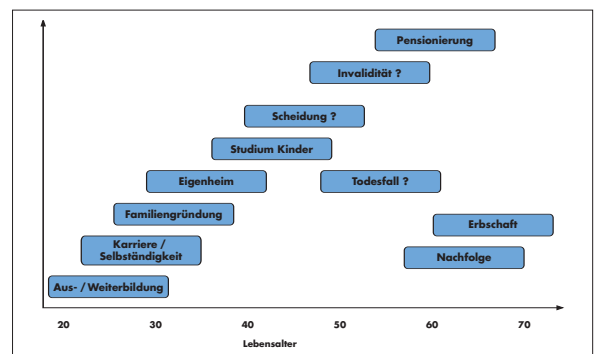


Abb. 2: Mögliche Vorsorgeereignisse

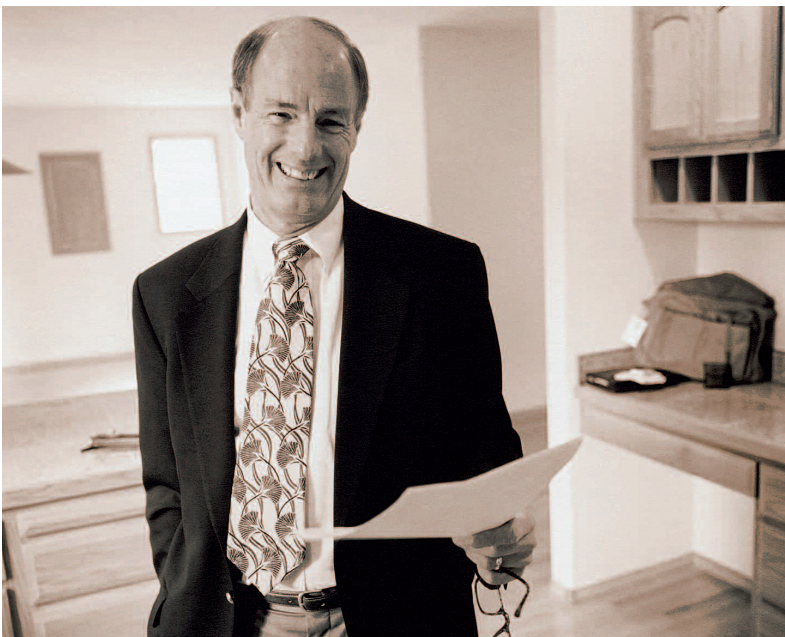


Dadurch gerät der Berater nicht in Versuchung, die Versicherung oder Bank mit der höchsten Provisionszahlung zu empfehlen. Er kann sich auf die beste Lösung für seinen Kunden zu konzentrieren.

### Konsequente Begleitung bei der Umsetzung:

Ein professioneller Vorsorgeberater begleitet seinen Kunden auch nach der Lösungsfindung bei der Umsetzung. Er kennt den Vorsorgeplan und erinnert seinen Kunden rechtzeitig daran, den nächsten notwendigen Schritt zu unternehmen. Dies kann beispielsweise die geplante vorzeitige Auflösung einer Vorsorgepolice zum Zweck der Steueroptimierung sein.

Im Leben eines Menschen treten verschiedene Ereignisse ein, die einen massiven Einfluss auf seinen Vorsorgebedarf ausüben. Wenn beim Kauf eines Eigenheims das Vorsorgekapital im Rahmen der Wohneigentumsförderung als Eigenkapital bezogen wird, hat dies einen massiven Einfluss auf die künftige Vorsorgeleistung. Die Abbildung 2 zeigt eine Auswahl von möglichen Ereignissen, die spürbare Auswirkungen auf die Vorsorgesituation haben. In diesen Situ-





ationen drängt sich stets eine Überprüfung, bzw. Anpassung des Vorsorgeplans auf. Ansonsten kann das ursprüngliche Ziel sehr wahrscheinlich nicht erreicht werden.

Eine qualifizierte unabhängige Beratung ist nie kostenlos, aber fast immer lohnend. Der Berater führt seinen Kunden systematisch zum Vorsorgeziel. Die Prämien- oder Steuerersparnisse, bzw. die an den Kunden vergüteten Provisionszahlungen kompensieren in der Regel die Honorarkosten. Damit verbleiben für die Verwirklichung des eigentlichen Vorsorgeziels äusserst bescheidene Nettokosten. Die Honorare beträgt für einfachere Beratungen ca. 1'500 bis 2'000 Franken und richtet sich nach dem effektiv benötigten Zeitaufwand. Komplexe Beratungen können allerdings etwas mehr kosten. Im Verhältnis zum angestrebten Vorsorgeziel eines gesicherten Ruhestands und dem direkten Nutzen für den angehenden Rentner ein lohnendes Investment.

Doch wie schon erwähnt: je früher die Vorsorgeplanung eingesetzt wird, desto wirkungsvoller ist sie.

Die SPIDA verfügt selbst nicht über kompetente Vorsorgeberater. Deshalb arbeitet sie exklusiv mit sehr kompetenten und unabhängigen Partnern zusammen.

#### Für die Deutschschweiz:

Rudolf Käser  
Dipl. Vorsorge- und  
Vermögensberater SPPV  
Hofacher 24  
8627 Grüningen  
Tel. 044/975 17 20  
Fax 044/975 17 21  
spida@drk.ch

#### Für die Westschweiz:

Jean-Michel Benoit  
Organisation et gestion  
Rue du Seyon 5  
2000 Neuchâtel  
Tél. 032/937 19 20  
Fax 032/937 19 21  
jmbenoit@best.cd

## Wechsel im Präsidium der AHV-Ausgleichskasse SPIDA



Alfred Schlosser  
scheidender Präsident  
der AHV-Ausgleichs-  
kasse SPIDA

*Nach 15-jähriger Tätigkeit in den Gremien der SPIDA-Sozialversicherungen verabschiede ich mich von Ihnen. Ich wurde im Jahre 1990 als Nachfolger des verunglückten Ernst Pfister vom Zentralvorstand des VSEI in die SPIDA-Gremien delegiert. Wie überall habe ich ruhige und hektische Zeiten erlebt. Der Todesfall meines Vorgängers Karl Schweizer, aber auch verschiedene andere überraschende Situationen haben mich als AHV-Präsident herausgefordert. Die Wellen haben sich inzwischen wieder geglättet. Ich kann eine gut funktionierende AHV-Ausgleichskasse, die auf soliden finanziellen und organisatorischen Füissen steht, meinem Nachfolger Alfons Meier übergeben.*

*Ich danke allen Kunden der SPIDA für deren Treue, der Geschäftsleitung und sämtlichen Mitarbeitenden für die angenehme und gute Zusammenarbeit und den Präsidenten der Familienausgleichskasse und der Personalvorsorge-stiftung 2. Säule für deren stets sehr kameradschaftliche und zielgerichtete Zusammenarbeit, auch in Zeiten der Hektik.*

*Für die SPIDA muss auch in Zukunft der Kunde im Zentrum stehen. Er will rasch, kompetent und freundlich bedient werden. Dies muss weiterhin das höchste Ziel der Ausgleichskasse sein. Dazu wünsche ich der SPIDA auch in Zukunft viel Erfolg und gutes Gelingen.*

Ihr Alfred Schlosser



Alfons Meier  
künftiger Präsident  
der AHV-Ausgleichs-  
kasse SPIDA

*Als Nachfolger von Alfred Schlosser freue ich mich, das Schiff AHV-Ausgleichskasse mit einer motivierten Geschäftsleitung zu führen. Ich habe das Glück, von meinem Vorgänger ein gut funktionierendes Sozialversicherungsunternehmen übernehmen zu können.*

*Es ist mein erklärtes Ziel, mit der AHV-Ausgleichskasse so kompetent wie möglich in die Zukunft zu gehen und Ihnen damit zu dienen. Von einem neuen Besen wird immer etwas verlangt. Ich nehme diesen Spruch ernst und versuche, die SPIDA Sozialversicherungen in enger Zusammenarbeit mit den Präsidenten der Personalvorsorgestiftung 2. Säule und der Familienausgleichskasse zu Ihrem Nutzen zeitgemäss auszugestalten. Es muss sich lohnen, Kunde der SPIDA zu sein. Ihnen dies zu beweisen ist unsere Aufgabe. Ich danke den Mitarbeitenden und der Geschäftsleitung der SPIDA für die gemeinsame Arbeit am Ziel einer guten, kundenorientierten Zukunft.*

*Wir wollen diese Aufgabe nach dem Motto «gemeinsam sind wir stärker» angehen.*

Ihr Alfons Meier

# Unsere Abteilung Kundenbetreuung stellt sich vor

Im Rahmen der organisatorischen Veränderungen, über die wir Sie bereits in einer früheren Ausgabe informiert haben, wurde neu die Abteilung Kundenbetreuung gebildet.

Anita Rahs  
Claudia Barth  
Kundenbetreuer

Aufgeteilt in zwei Teams beraten die Kundenbetreuer alle bei der SPIDA angeschlossenen Arbeitgeberfirmen (Anzahl 5'628), Selbständigerwerbenden (Anzahl 1'900) und Nichterwerbstätigen und bieten Ihnen sämtliche Dienstleistungen der 1. und 2. Säule, sowie der Familienzulagen und GAV-Leistungen an. Sie können somit sämtliche Anliegen mit einer Ansprechperson regeln.

Da auch die Sozialversicherungen einem ständigen Wandel unterliegen, sind die einzelnen Kundenbetreuer täglich aufs Neue gefordert und müssen sich laufend aus- und weiterbilden. Was an administrativen Arbeiten innerhalb eines Jahres anfällt, möchten wir Ihnen gerne anhand von ein paar Zahlen aufzeigen. Im Jahre 2004 wurden z.B. 22'838 EO-Karten verarbeitet, 7'094 Familienzulagenentscheide generiert, 1'346 BVG-Eintritte erfasst, 978 BVG-Austritte getätigt, 2'228 Lohnnachträge gebucht und über 60'000 Buchungen auf den individuellen Konti der AHV-Versicherten verarbeitet. Dies ist nur eine kleine Auswahl, denn das Aufgabengebiet der Abteilung Kundenbetreuung ist noch um einiges umfangreicher. Eines unserer wichtigsten Ziele ist die ständige Weiterentwicklung und Pflege unserer Kundenbeziehungen.

In den nachfolgenden Interviews stellen sich Ihnen die Kundenbetreuer selber vor und geben Ihnen einen Einblick in ihre tägliche Arbeit, ihre Erfahrungen in den Teams, ihre persönlichen Interessen usw.

## Team Nord

### Uwe Brandt

Abteilungsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung.

#### Über die Abteilung:

Wir sind eine recht «junge» Abteilung, sowohl was das Durchschnittsalter als auch die Zusammensetzung betrifft. Seit kurzem sind wir wieder vollzählig. Alle Mitarbeitenden haben in den letzten Monaten enorm viel geleistet, um die aufgelaufenen Pendenzen zu erledigen ohne die laufenden Aufgaben zu vernachlässigen.

#### Etwas persönlicher:

Als Ausgleich zum turbulenten Alltag geniesse ich die Ruhe beim Segeln oder mache es mir gemütlich und nehme mir ein gutes Buch vor.



### Sonja Ingold

Kundenbetreuerin seit 1. März 2001.

#### Über die Abteilung:

Ich schätze meine interessante, vielseitige Arbeit und den täglichen Kundenkontakt in unseren Landessprachen. Die Zusammenarbeit und Kollegialität im Team gefällt mir sehr gut.

#### Über ihre Freizeit:

Ich lese leidenschaftlich gern. Zu meinen Hobbies gehören: Tanzen, Kino, Konzertbesuche und meine Katzen.



### Antonietta Rossi

Kundenbetreuerin seit 1. Dezember 2003.

#### Über die Abteilung:

Wir sind ein gutes Team. Wir ziehen alle am gleichen Strick. Ich schätze meine vielseitige Tätigkeit in den verschiedenen Landessprachen und den täglichen Kontakt mit Kunden sehr.

#### Etwas persönlicher:

Ich bin gerne in Gesellschaft, gehe ins Kino oder geniesse gerne ein feines Essen auswärts.



### Daniela Perone

Kundenbetreuerin seit 1. Dezember 2004.

#### Über die Abteilung:

An meiner Arbeit schätze ich die Vielseitigkeit und dass ich meine Muttersprache italienisch des öfteren einsetzen kann.

#### Über ihre Freizeit:

In meiner Freizeit besuche ich gerne Museen und mache gerne Sport (Fitness, Schwimmen und Badminton).



### Alfred Hufschmid

In der SPIDA seit 1. Juni 1983. Bis September habe ich die Selbständigerwerbenden und Nichterwerbstätigen aktiv betreut und beraten. Seit 1. Oktober bin ich Kundenbetreuer.



**Über die Abteilung:**

Als Teamältester fühle ich mich in der Abteilung gut aufgehoben.

**Über seine Freizeit:**

Meine Energien für die Arbeit hole ich mir als aktives Turnmitglied, Alpinist und Gleitschirmflieger.

**Marion Lüthi**

Kundenbetreuerin seit 15. Mai 2005

**Über die Abteilung:**

Mir gefällt es in unserer Abteilung sehr gut. Wir haben vielseitige und abwechslungsreiche Aufgaben, was ich sehr schätze. Das Wichtigste für mich ist, dass wir ein gutes Team sind und wir uns untereinander alle gut verstehen und füreinander da sind. Wir haben ein sehr gutes kollegiales Verhältnis.

**Über ihre Freizeit:**

Meine Freizeit bestimmen meine beiden Zwergesel Pepino und Diego, sowie meine beiden Hunde Mausi und Zita. Auch besitze ich noch einen Graupapagei namens Yaris. Wenn ich nicht gerade mit meinen eigenen Tieren unterwegs (beschäftigt) bin, gehe ich ein bis zweimal pro Woche auf meinem Pflegepferd Pep Talk reiten. Wenn es die Zeit zulässt gehe ich am Wochenende auch mal gerne in den «Ausgang».

**Heidi Spiess**

Kundenbetreuerin seit 1. August 2005.

**Über die Abteilung:**

Die Arbeit ist sehr interessant und vielfältig. Auch den regen Kundenkontakt schätze ich sehr. Es gefällt mir, im Team zu arbeiten.

**Über ihre Vorlieben:**

Ich lese leidenschaftlich gerne Krimis und möchte gerne auch mal einen eigenen Krimi verfassen. Wenn ich nicht am Lesen bin trifft man mich im Kino oder Theater, manchmal auch an einem Konzert.

**Claudia Barth**

Kundenbetreuerin seit 1. Juni 2005.

**Über die Abteilung:**

Es gefällt mir sehr gut in diesem Team. Ich schätze den Kundenkontakt und jeder Tag bringt eine neue Herausforderung.

**Über ihre Freizeit:**

Ich bin gerne in Gesellschaft, gehe tanzen, ins Kino, genieße gutes (italienisches!) Essen oder besuche Konzerte. Meine Sommerferien verbringe ich am liebsten am Meer, wo ich meine Seele baumeln lassen kann. Wenn es draussen kühl wird, liebe ich es, in die Berge zu fahren um zu snowboarden.

**Denise Künzli**

Kundenbetreuerin in Ausbildung. Seit 5. September 2005 in der SPIDA

**Über die Abteilung:**

Wir sind ein gutes Team und ich fühle mich sehr wohl. Als Neuling in dieser Branche kenne ich jedoch erst einen kleinen Teil meiner zukünftigen Arbeit, aber ich blicke optimistisch in meine Zukunft.

**Über ihre Interessen:**

Ich bin eine Natur- und Tierliebhaberin, genieße gutes Essen und am Wochenende gehe ich gerne tanzen oder ins Kino.

**Team Süd****Lydia Baur**

Teamleiterin Kundenbetreuung seit 25. April 2005

**Über die Abteilung:**

Wir sind ein tolles Team. Die abwechslungsreiche und interessante Arbeit macht mir Spass. Ich schätze den regen Kundenkontakt.

**Über ihre Freizeit:**

Ich spiele Tennis, gehe gerne wandern und skifahren. Fremde Länder und Kulturen faszinieren mich sehr. Zudem bin ich eine Geniesserin und schätze ein ausgezeichnetes Essen mit einem guten Wein.

**Ilenia Marinari**

Kundenbetreuerin seit 1. April 2005.

**Über die Abteilung:**

Ich schätze unser aufgestelltes Team und jeder Tag bringt eine neue Herausforderung. Auch bin ich sehr froh, dass ich meine Muttersprache Italienisch häufig einsetzen kann.

**Über ihre Freizeit:**

Da ich ein aufgestellter Typ bin, verbringe ich am liebsten meine Freizeit mit Freunden und Bekannten. Wenn ich die Möglichkeit habe, gehe ich auch Fallschirmspringen.

**Silvestro Colavitti**

Kundenbetreuer seit 1. April 1996

**Über die Abteilung:**

Wir sind ein tolles Team, welches auch in Stresssituationen (und die hatten/haben wir zur Genüge) zusammenhält. Der Kundenkontakt ist mir enorm wichtig und ich möchte ihn nicht missen müssen.

**Über seine Freizeit:**

Meine Freizeit fülle ich, neben dem Haushalt, mit den schönen Dingen wie kochen, spazieren, lesen und «dolce far niente» aus.





**Anita Rahs**

Kundenbetreuerin seit 1. Februar 2002

**Über die Abteilung:**

Was mir im Team besonders gefällt ist, dass wir auch in hektischen Zeiten den Humor nicht verlieren. Ich schätze meine vielseitige Arbeit und den täglichen Kundenkontakt.

**Etwas persönlicher:**

In meiner Freizeit musiziere ich aktiv, lese und koche gerne und wenn mir noch einige Stunden Freizeit bleiben, schwinge ich mich gerne in den Westernsattel und mache einen erholsamen Ausritt.



Betriebssystem «AKIS» einige grundlegende Änderungen gebracht. Jetzt beginnt bereits die Umstellung auf AKIS-Net und in naher Zukunft wird die neue Versichertennummer eingeführt werden. Es gibt viel zu tun. Packen wir es freudig an!

**Etwas persönlicher:**

In der Freizeit bewege ich mich gerne sportlich an der frischen Luft. Ich absolviere regelmässig ein Lauftraining, erklimme mit Freude eine SAC-Hütte oder schwinge das Tennis-Racket. Zu meinen Leidenschaften gehört auch das Skifahren. Weiter liebe ich mein behagliches Zuhause und mit einem guten Buch erhalte ich Abstand vom hektischen Alltag.

**Ruth Hofer****Über die Abteilung:**

Vor 30 Jahren bin ich in die SPIDA eingetreten und habe damals vorwiegend die Paritätische Zusatzversicherung betreut. Ich bin zu 60 % angestellt, im Bereich «Individuelle Konti» und «Versicherungsausweise». Schön ist für mich der langjährige Kontakt zu den Kunden und ich schätze den Austausch mit meinen Kolleginnen und Kollegen sehr. Der stete Wandel in der Administration unserer Ausgleichskasse in den letzten 30 Jahren ist für mich eine grosse Herausforderung. So hat die Umstellung auf das

**Daniel Stubner**

Kundenbetreuer seit 18. Juni 1990

**Über die Abteilung:**

In meinem Team fühle ich mich sehr wohl. Jeder Tag bringt eine neue Herausforderung. Ich schätze den Kontakt zu Kunden und Arbeitskollegen.

**Etwas persönlicher:**

In meiner Freizeit interessiere ich mich für Sport wie z.B. Fussball, Joggen (Laufveranstaltungen) und Tennis aber auch für die nationale und internationale Politik. Auch gehe ich gerne shoppen oder verbringe einen gemütlichen Abend mit Jassen oder Gesellschaftsspielen.



# www.spida.ch

Gerne möchten wir Ihnen zwei neue Online-Dienstleistungen vorstellen, welche bereits online sind (1. SPIDA-Online-Schalter) oder demnächst aufgeschaltet werden (2. Partnerweb).

Antonietta Rossi  
Daniel Stubner  
Kundenbetreuer



Diese, auf Internet-Technologie basierenden Lösungen, haben für Sie viele Vorteile:

- die administrativen Aufgaben werden komfortabler, einfacher und portofrei
- der Papieraufwand wird drastisch reduziert
- die SPIDA ist für Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit erreichbar, sieben Tage die Woche

**1. Spida-Online-Schalter**

Hier können Sie:

- eine provisorische Rentenschätzung der AHV-Altersrente vornehmen

- Beiträge für Selbständigerwerbende (SE) und Nichterwerbstätige (NE) berechnen
- die Höhe von Ergänzungsleistungen ermitteln
- Auszüge aus dem individuellen Konto (IK) der AHV bestellen
- Beiträge für Mitarbeitende und Firma an unsere Pensionskasse berechnen

Übrigens, unter den Rubriken AHV, FAK, 2. Säule usw. finden Sie wertvolle Informationen zu den einzelnen Fachgebieten, Formulare / Merkblätter, die FAQ's (häufig gestellte Fragen) und noch einiges mehr. Ein Klick lohnt sich!

### Hinweis

Die Berechnungen ergeben nur einen allgemeinen Anhaltspunkt und sind nicht verbindlich. Für eine rechtsverbindliche Auskunft wenden Sie sich bitte an uns.

## 2. PartnerWeb

Mit unserer geschützten Internetlösung **PartnerWeb** können Sie:

### Anmeldungen und Mutationen von Mitarbeitenden bequem am PC erledigen

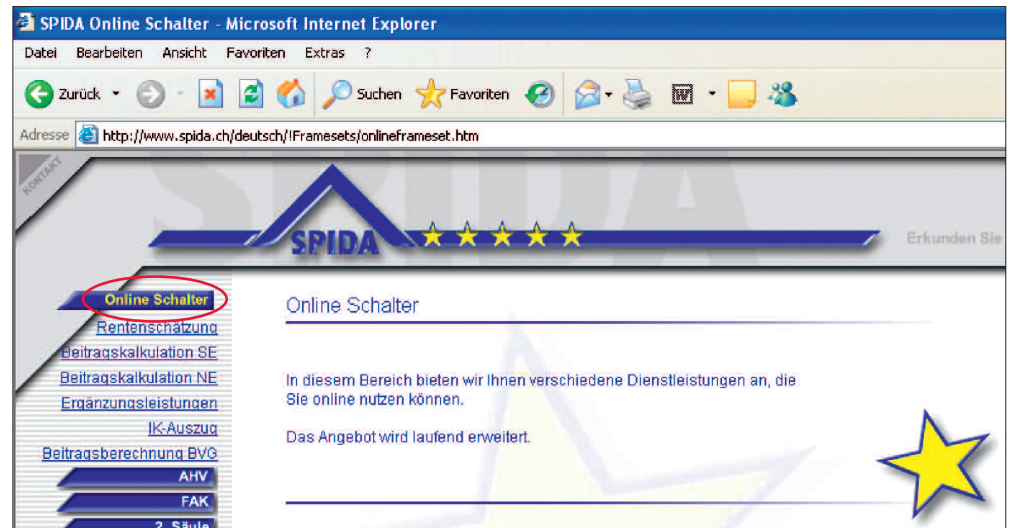
(Einführung Ende 2005)

Mit dieser Funktion können Sie neue Mitarbeitende melden oder persönliche Daten von Mitarbeitenden mutieren. Sie erhalten jeweils eine von uns anerkannte «Quittung» in PDF-Format, welche Sie Ihren Mitarbeitenden weitergeben können.

### Lohnangaben direkt im Internet erfassen

(Einführung Ende 2005/Anfang 2006)

Diese Funktion dient Firmen mit wenig Mitarbeitenden (bis ca. 20), welche über kein Lohnprogramm mit entsprechender Exportfunktion für elektronische Lohnmeldungen (ELM-Record) verfügen. Das Formular entspricht ungefähr der heutigen Papier-Lohnmeldung. Mitarbeitende, von denen wir wissen, dass sie bei Ihnen arbeiten, sind bereits aufgelistet. Sie müssen lediglich die Beschäftigungsdauer sowie den AHV-pflichtigen Lohn erfassen. Je nachdem, für welche



**Mitarbeitende anmelden (ohne Versicherungsausweis ohne Versichertennummer)**

Füllen Sie das Formular vollständig aus und klicken Sie auf "Prüfen", um die erfassten Daten zu prüfen.  
Klicken Sie auf Hilfe (?), um die Benutzerhilfe für dieses Formular anzuzeigen.

Versicherungsausweis vorhanden?  Ja  Nein  
 Versichertennummer bekannt?  Ja  Nein

Familienname   
 Vorname(n)   
 Geburtsdatum   
 Heimatstaat   
 Geschlecht   
 Zivilstand   
 Amtl. Ausweispapier

Sozialwerke eine Firma bei uns abrechnet, können auch Familienzulagen und Absenztenschädigungen erfasst werden.

### Lohnmeldedateien aus Ihrem Lohnprogramm übermitteln

(Einführung geplant Ende 2006)

Kunden, welche über ein Lohnprogramm mit entsprechender Exportfunktion für elektronische Lohnmeldungen (ELM-Record) verfügen, haben die Möglichkeit, uns die Daten mittels ELM-Record direkt im Internet online zu übermitteln. Eine Liste der Lohnprogrammhersteller, welche dieses Format unterstützen, finden Sie im Internet unter [www.swissdec.ch/de/links.htm](http://www.swissdec.ch/de/links.htm).

### Sicherheit

- Der Zugriff auf das PartnerWeb ist passwortgeschützt
- Während der Übermittlung werden alle Daten gemäss dem neuesten Stand der Technik verschlüsselt
- Sie können zwar Lohnangaben erfassen und übermitteln, diese aber aus

Sicherheitsgründen nicht mehr abfragen und deshalb auch nicht mehr verändern

- Sie bestimmen das Passwort anlässlich der Registrierung selber

### Technische Voraussetzungen

Für die Nutzung des PartnerWebs benötigen Sie:

- einen PC (mit Windows)
- einen Internet-Anschluss
- den Microsoft Internet Explorer (ab Version 5)

### Support

Das PartnerWeb wurde für Sie erstellt. Die Anwendung ist so gestaltet, dass Sie ohne Vorbereitung und ohne Handbücher sofort loslegen können.

Sobald die einzelnen Funktionen verfügbar sind, werden wir Sie jeweils umfassend informieren.

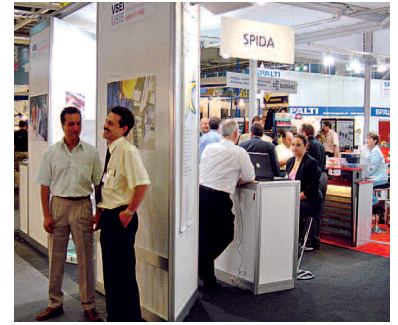
# Gemeinsame Marktaktivitäten mit dem VSEI

Vom 6. bis 9. September 2005 waren wir zusammen mit dem VSEI an der Ineltec in Basel vertreten.

Fritz Zimmermann  
Leiter Abt. Leistungen

An dieser durch die Welt der Technologie geprägten Messe haben wir die Gelegenheit genutzt, mit unseren Kunden und möglichen Neukunden zu sprechen und die Vorteile der Dienstleistungen unserer AHV-Ausgleichskassen, Familienausgleichskasse und Personalvorsorge stiftung 2. Säule darzulegen. Die hochehrfreulichen Ergebnisse dieser Veranstaltung sind Ansporn, bei der nächsten Ineltec – zusammen mit dem

VSEI – wieder präsent zu sein. Wir danken den zahlreichen Kunden, welche wir an unserem Messestand begrüßen durften und sichern ihnen eine einwandfreie Erledigung ihrer Anliegen zu. Besonderen Dank verdient auch die Standcrew des VSEI, mit welcher wir vier interessante und kameradschaftliche Tage erleben durften. Wir freuen uns jetzt schon auf den nächsten gemeinsamen Kundenanlass.



## PREISRÄTSEL

Gleiche Zahlen = gleiche Buchstaben  
Gewinnen Sie einen REKA-Check im Wert von CHF 100.–

		3	4			11	23	12	17	8	21		5	11	24	21	11	26	
22		4	12	2	26	11	3	2	17	4	26			7	21	11	8		3
12	26		5	4	13		2		11	2	20	12		12			5		11
26	17			24	11	18		11	2		21	4	23	4	26			11	26
17			23	4	7	12	26	26		12	1			A	D	V	E	N	T
4	1	8			4		20	24	4	26		12	21	4		21	12	11	
21	12	7	11		21		11	26	24	11	26	7			24	4	5	17	
		4		18	21	11	13	13		20	17	17	4	21			1		4
5	17	21	4	8	5	11	13	9		4		26	20	17	12	9			
23	4	12	13		17	3		8	13	1	4			12	26	17	4	21	

Einfach Lösungswort auf beiliegender Geschäftsantwortkarte eintragen und einsenden bis 31.1.2006. Viel Spass. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Lösungswort:

9	12	1	17	5	17	4	21	26
---	----	---	----	---	----	---	----	----

**Lösungswort Kreuzworträtsel Ausgabe Nr. 22: Ferien**

Je ein 20-Franken-Goldvreneli haben gewonnen: Gregor Infanger 8105 Watt, Leonhardt Paul 8024 Zürich, Fürer Margrit 9427 Wolfhalden