



## Dank und Anerkennung von Helsana-Firmenkunden für die besten Helvetia-Verkäufer

Samuel Rohner  
Kooperationsmanagement Helsana

Im Jahr 2007 hat der Helvetia-Aussendienst Kollektiv-Krankentaggeld- und Unfall-Versicherungen mit einem Prämienvolumen von CHF 3.85 Mio. für die Helsana verkauft. Francis Duc, Leiter Regionen bei Helsana-Firmenkunden, dankte den besten Helvetia-Verkäufern mit Urkunde und Geschenk für ihren Beitrag zum guten Ergebnis:

1. Michael Aebisegger,  
Firmenkunden NL
2. Martin Gschwind,  
Kundenberater GA Basel
3. Daniel-Henri Günther,  
Generalagent Bern

Im Beisein der Kooperationsverantwortlichen Mariano De Palatis und Sämi Rohner unterstrich Francis Duc einerseits die Bedeutung der Neuproduktion, wies aber auch auf die gute Kundenbindung beim Partner Helvetia hin.

Zahlreiche Helvetia-GAs haben im vergangenen Jahr im Rahmen des Sonderziels Helsana einen Bonus erreicht. Im Firmenkundengeschäft waren dies Basel, Fribourg, Genf, Bern, Lausanne, Baden, Thun, Zug-Schwyz-Uri, Ticino, Rapperswil, St. Gallen-Appenzell und Winterthur. Im Privatkundengeschäft waren Solothurn, Delémont, Fribourg, Baden, Zug-Schwyz-Uri, Zürich 1, Ticino und Winterthur erfolgreich. Vertriebs- und Kooperationsmanagement gratulieren den erfolgreichen Verkäufern und GAs und freuen sich auf die neuen Herausforderungen in der vertieften Zusammenarbeit mit dem Partner Helsana im Jahr 2008!



## Auto und Fahrer strahlen um die Wette

Maya Domig

Rund ein Vierteljahr musste sich Klaus Schmid gedulden, bis er endlich seinen Wettbewerbsgewinn abholen durfte. Der grosse Moment wurde mit Spannung erwartet. Wie wird das Auto wohl «in echt» aussehen? Die Spannung stieg, als der Gewinner des FLV-Wettbewerbs 2007 zusammen mit Marco Ritter, Ressortleiter VP, und dem AMAG-Volkswil-Geschäftsführer Stephan Knaus den Showroom betrat: Der Audi A3 Ambition war noch unter einem roten Tuch versteckt. Dann wurde das Geheimnis gelüftet und der elegante Sportwagen auf dem neuesten Stand der Technik und mit allen Annehmlichkeiten präsentierte sich einem strahlenden Klaus Schmid. Dieser nahm den «echten» Schlüssel begeistert in Empfang. Alle Details wurden erklärt und sogleich auch im Navigationssystem die Heimadresse eingegeben. Somit stand einer umwegfreien Heimfahrt durch Zürich ins Berner Oberland nichts mehr im Wege. Und es bleibt nur noch eines zu sagen: Viel Freude und immer gute Fahrt mit dem tollen Audi!



## Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm

Ennio Perna

Die Helvetia Baumversicherung bietet nicht nur einen umfassenden Versicherungsschutz, sondern die Kunden profitieren als Baumclub-Mitglied zusätzlich von Vergünstigungen und speziellen Angeboten. Ein besonderes Geschenk wird jenen Versicherten überreicht, deren Familie sich durch die Geburt eines Kindes oder Enkelkinds vergrössert hat. Anhand eines symbolträchtigen Obstbaumes werden die besten Wünsche für den Nachwuchs überbracht. Diese in Zusammenarbeit mit der Matthias Brunner AG angebotenen Serviceleistungen kommen bei den Kunden sehr gut an. Die Baumversicherung hat sich inzwischen zu einem erfolgreichen Nischenprodukt entwickelt. Selbst René Wegmüller, Kader-Mitglied bei der Mobiliar, hat die Qualität der Dienstleistung überzeugt und er schloss eine Baumversicherung bei der Helvetia ab.

Vor wenigen Monaten erhielt Familie Wegmüller Zuwachs. Zur Geburt des zweiten Sohnes Matteo wurde im Garten der Wegmüllers zum ersten Mal ein Apfelbaum gepflanzt. Die neu fünfköpfige Familie freute sich über das symbolträchtige Präsent und half bei der Pflanzung gleich selber tatkräftig mit.