



Liebe Leserin,  
lieber Leser

Hatten Sie auch eine Grossmutter, die mit Schürze und grauem «Ribeli» auf dem Ofenbänkli sass und strickte? Dann haben Sie den heutigen Kindern etwas voraus! Denn diese gehen mit ihrem tätowierten, skatenden Grossdaddy an die Street Parade und mit der gepiercten, bauchfreien Grandma ans Lady-Gaga-Konzert.

Weil die heutige ältere Generation gesünder, sportlicher und dynamischer ist als früher, ist sie auch jünger und länger erfolgreich. Doch auch wenn sich Ältere rein optisch nicht mehr allzu augenfällig von den Jüngeren unterscheiden: Sie haben mehr Jahre auf dem Buckel und verfügen deshalb über mehr Lebenserfahrung. Eine ideale Ergänzung zu jungen Menschen, die enthusiastisch und übermütig Neues anpacken!

Die ältere und die jüngere Generation konkurrenzieren sich auch bei Fraumünster nicht. Wir Älteren lernen von den Jüngeren und umgekehrt. Einander etwas abschauen, den anderen um seine Meinung fragen erweitert den Horizont und es entsteht ein wertvolles Miteinander, von dem alle profitieren. Auch Sie als unser Kunde.

Mir jedenfalls macht es Spass, mit jungen Menschen zusammenzuarbeiten. Sie inspirieren mich – nicht nur im geschäftlichen Bereich, auch im privaten. Keine Angst: Tätowieren lasse ich mich deshalb nicht (oder nur dort, wo es niemand sieht ...)!

Ein beschwingtes, jugendliches und powervolles neues Jahr wünsche ich Ihnen!

IHR MARCO SCHLATTER



Liebe Kundin,  
lieber Kunde

Der AKW-Super-GAU von Fukushima, kriegerische Aufstände in verschiedenen arabischen Ländern, massiv verschuldete Staatshaushalte in Europa, Währungskrise, erneute Bankenkrise – lang liesse sich diese Negativ-Liste fortsetzen ... Die Vergangenheit beschäftigt uns zu Recht, aus ihr zu lernen, ist einerseits lebenswichtig. Überlebenswichtig ist andererseits, nach vorne zu schauen, Probleme anzupacken und das Glas auch mal halb voll, anstatt halb leer zu sehen. Beispiele gefällig? Die Schweiz hat eine Arbeitslosenquote\* von 2,8 Prozent – im Gegensatz zur Euro-Zone beispielsweise mit fast 10 Prozent. Unsere Inflationsrate\* beträgt 0,5 Prozent, diejenige von Deutschland im Vergleich 2,3 Prozent. Bei der Wettbewerbsfähigkeit\*\* innerhalb der Euro-Zone belegt die Schweiz sogar den ersten Rang! Und die Schweizer Schuldenquote und das Staatsdefizit 2010 sind absolut top im Vergleich zum restlichen Europa. Also: Wir haben allen Grund, positiv in die Zukunft zu schauen!

Auch wir von Fraumünster ziehen gegen Ende Jahr Bilanz. Nicht nur finanziell, auch ideell und persönlich. Wir dürfen mehr als zufrieden sein! Uns auf den Lorbeeren auszuruhen, ist allerdings nicht unser Stil. Wir entwickeln uns stetig weiter, lernen aus der Vergangenheit und packen Neues mit viel Engagement und Enthusiasmus an. Deshalb dürfen Sie von Fraumünster auch weiterhin eine aktive Rolle in der Versicherungswirtschaft erwarten und sich von neuen Produkten und Dienstleistungen überraschen lassen.

Ich wünsche Ihnen schon jetzt einen guten Jahresabschluss und freue mich auf die weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen im 2012

IHR FABIO ALBERINI

## Spenden

**Seit mehreren Jahren verzichten wir auf den Versand von Festtagsgrüssen und spenden den Betrag für Karten, Druck und Porti einer wohltätigen Institution.**

Auch dieses Jahr haben wir uns wiederum entschieden, die Stiftung für Kinder in der Schweiz, Aktion Glücksstern, zu unterstützen. Das Ziel der Aktion ist, die Wünsche benachteiligter Kinder zu erfüllen. Mit unserer Spende wollen wir Kinderaugen zum Leuchten bringen, deshalb wird unsere Spende ausschliesslich für Weihnachtsgeschenke verwendet. Wir erinnern uns doch gerne an unsere Kindheit zurück, wo wir uns auf einen schönen Weihnachtsbaum und Geschenke gefreut haben. Solche besondere Ereignisse bleiben unvergesslich, und genau das wollen wir mit dieser Spende erreichen. Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage [www.kinderstiftung.info](http://www.kinderstiftung.info).



\* «The Economist», Juni 2011 / \*\* WEF

UNTER ANDEREM IN DIESER AUSGABE



**Persönliche  
Vorsorgeanalyse**



**Versicherungs-  
schutz für  
eine ARGE**



**Kunden: Könige  
oder notwendiges  
Übel?**



# Persönliche Vorsorgeanalyse

Sinn und Zweck einer persönlichen Vorsorgeanalyse ist das Aufzeigen von sogenannten Vorsorgelücken oder auch von zu viel versicherten Leistungen. Wie viel Rente oder Kapital erhalte ich bei meiner Pensionierung?

Reichen die Leistungen bei Erwerbsunfähigkeit? Wie sind die Hinterbliebenen finanziell abgesichert? Wie ist mein Partner oder meine Partnerin versichert? Wie sind meine Kinder versichert?

Das Drei-Säulen-Konzept bildet die Grundlage unseres schweizerischen Vorsorgesystems. Die drei Säulen versichern die Bevölkerung unterschiedlich. Die Erste Säule (AHV, IV) deckt für die ganze Bevölkerung das Existenzminimum ab. In der Zweiten Säule sind hingegen nur die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer obligatorisch versichert. Die Dritte Säule ist nicht obligatorisch. Sie ergänzt die Erste und Zweite Säule nach den individuellen Bedürfnissen.

Es werden zwei Arten von Selbstvorsorge unterschieden: die gebundene (3a) und die freie Vorsorge (3b). Das Sparen in der steuerbegünstigten Säule 3a steht grundsätzlich nur den Erwerbstätigen zur Verfügung. Für das steuerprivilegierte Sparen halten sowohl Banken wie auch Versicherungen Angebote bereit.

Die Säule 3b umfasst alles, was in die persönliche Vorsorge investiert wird (Wohn-eigentum, Aktien, Kunst etc.).

## Die persönliche Vorsorge beinhaltet die Leistungen bei:

- Invalidität infolge Unfall oder Krankheit;
- Tod infolge Unfall oder Krankheit;
- Pensionierung.

Die Leistungen aus der Ersten und Zweiten Säule erlauben es den meisten nur begrenzt, den gewohnten Lebensstil nach Eintritt eines Ereignisses aufrechtzuerhalten. Für die Fortführung des bisherigen Lebensstandards zeigen Erfahrungswerte, dass ca. 70 bis 80 Prozent des zuletzt erzielten Erwerbseinkommens benötigt werden. Bis zu einem Erwerbseinkommen von ca. 85 000 Franken decken die Erste und Zweite Säule zusammen ca. 60 Prozent des Erwerbseinkommens. Höhere Einkommen müssen nicht obligatorisch versichert werden und hier können sich Deckungslücken ergeben.

Grundsätzlich sind Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bei Tod oder Invalidität infolge Unfall besser abgesichert als infolge Krankheit. Dabei ist die Wahrscheinlichkeit, infolge Krankheit erwerbsunfähig zu werden oder zu sterben, ca. zehnmal höher.

## Eine persönliche Vorsorgeanalyse bietet Ihnen folgende Vorteile:

- individuell auf Ihre persönliche Situation ausgerichtete Beratung;
- transparente Darstellung Ihrer Vorsorgesituation;

- Aufzeigen von Unter- oder Überdeckungen;
- unabhängige Meinung zu Ihrer Pensionskasse;
- Steueroptimierungen;
- Vorschläge für die Optimierung Ihrer Vorsorge;
- Unterstützung bei der Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen;
- Angebotsvergleich.

## Wann kann eine Vorsorgeanalyse Sinn machen?

- Bei Heirat oder Konkubinatspartnerschaft;
- Scheidung;
- Geburt eines Kindes;
- Stellenwechsel;
- Erwerb einer Liegenschaft.

Wir empfehlen grundsätzlich alle fünf bis sieben Jahre die persönliche Situation zu überprüfen. Für ein unverbindliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

MARKUS LEUTENEGGER

Direkt 061 201 20 02

markus.leutenegger@fraumuenster.com

Alter Mandant: Alter Partner:	Vorüberg. Erwerbsausfall Bedarf: 140'000				Dauernder Erwerbsausfall Bedarf: 120'000				Tod Bedarf:				Alter Bedarf: 120'000			
	Unfall Leistung		Krankheit WF		Unfall Kapital		Krankheit Rente		Unfall Kapital		Krankheit Rente		Leistung Kapital		Rente	Alter
AHV/IV Rente Mandant						27'840		27'840						27'840		65
AHV/IV Rente Partner																
AHV/IV Rente Kinder																
<b>Total 1. Säule</b>						27'840		27'840						27'840		
Berufliche Vorsorge Mandant	100'800		2			85'560		32'000						1'000	72'000	65
Berufliche Vorsorge Partner									100	5'000	100	5'000				
Berufliche Vorsorge Kinder																
<b>Zwischentotal nach Platfonierung</b>	100'800					85'560		32'000	100	5'000	100	5'000				
Ergänzungen / Kaderversicherung Mandant				100'000	90											
Ergänzungen / Kaderversicherung Partner																
Ergänzungen / Kaderversicherung Kinder																
<b>Total 2. Säule</b>	100'800		100'000			85'560		32'000	100	5'000	100	5'000	1'000	72'000		
<b>Total 3. Säule</b>																
<b>Total Vorsorgeleistungen</b>	100'800		100'000			113'400		59'840	100	5'000	100	5'000	1'000	99'840		
(Unter)/Überversicherung		(39'200)		(40'000)			(6'500)	(60'160)		5'000		5'000		(20'160)		

\* Ausweis der jeweils ersten Leistung pro Zeile.

Kapital in 1000

Eine persönliche  
Vorsorgeübersicht.



## Versicherungsschutz für eine ARGE

In der Bauwirtschaft werden häufig Arbeitsgemeinschaften (ARGE) gebildet, insbesondere, wenn grosse Bauvorhaben zu bewältigen sind, welche die Kapazitäten eines einzelnen Unternehmens übersteigen.

Bei der Gründung einer ARGE ist zusätzlich zu den juristischen Fragen auch die Deckung der Haftpflichtversicherung genau zu prüfen. Nachfolgend zeigen wir Ihnen die wichtigsten Punkte auf, damit Sie bei einem allfälligen Schadenfall keine bösen Überraschungen erleben.

Rechtlich gesehen handelt es sich bei einer **ARGE** um eine **einfache Gesellschaft** (OR Art 530 ff.). Durch den Abschluss eines Gesellschaftsvertrages zwischen den ARGE-Partnern entsteht eine solidarische Haftung. Dies bedeutet, dass jedes ARGE-Mitglied persönlich für die Gesamtheit eines Schadens haften kann.

### Versicherungsschutz über die Betriebshaftpflicht-Stammpolice

Die ARGE-Tätigkeiten sind von der Grundversicherung normalerweise ausgeschlossen. Ein Teil des Risikos kann mit einer besonderen Vereinbarung in die Stammpolice der Unternehmer eingeschlossen werden. Es handelt sich dabei aber nur um eine «Vorsorgedeckung», indem die Haftpflicht im Rahmen der Beteiligungsquote versichert ist (ohne Solidarhaftung). Ebenfalls gilt die Vorsorgedeckung nur bis zu einer maximalen Auftragssumme (für kleinere ARGE).

Wir empfehlen, für Arbeitsgemeinschaften immer eine separate Haftpflichtversicherung abzuschliessen, welche folgende Vorteile mit sich bringt:

- Solidarhaftung ist versichert;
- einheitlicher Versicherungsschutz für alle ARGE-Mitglieder;
- keine Abgrenzungsprobleme im Schadenfall, da ein Versicherer für die Regulierung zuständig ist;
- einfacher Nachweis der Haftpflichtversicherung gegenüber der Bauherrschaft;
- Versicherungssummen und Selbstbehalte können individuell festgelegt werden;
- Lohnsummen aus der Projektpolice müssen im Stammvertrag nicht deklariert werden (keine Doppelzahlung der Prämie).

Denken Sie daran, bei der Gründung einer ARGE mit uns frühzeitig Kontakt aufzunehmen, wir organisieren für Sie den optimalen Versicherungsschutz.

ANNA MARGRITH ZINSLI  
Direkt 044 444 29 19  
annamargrith.zinsli@fraumuenster.com

PHILIPP FORSTER  
Direkt 044 444 29 13  
philipp.forster@fraumuenster.com

## Totalrevision des Versicherungsgesetzes

Das Bundesgesetz über den Versicherungsvertrag (VVG) ist mehr als 100 Jahre alt und regelt das privatrechtliche Vertragsverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und den Versicherungsgesellschaften. Im Jahr 2006 ist eine Teilrevision des Gesetzes in Kraft getreten, mit der einige wichtige Anliegen umgesetzt wurden. Die Politik und die Gesellschaft forderten eine umfassende Revision, welche die veränderten Gegebenheiten und Bedürfnisse sowie eine zeitgemässe Gesetzgebung berücksichtigt. Der Bundesrat hat nun Anfang September den Entwurf des neuen Versicherungsvertragsgesetzes verabschiedet. Inhaltlich sind folgende Änderungen beziehungsweise Neuerungen hervorzuheben:

- **Widerrufsrecht (Art. 7)**  
Versicherungsnehmer können innerhalb von zwei Wochen schriftlich ihren Antrag zum Abschluss oder zur Änderung des Vertrages zurückziehen. Ausgeschlossen ist das Widerrufsrecht einzig bei kollektiven Personenversicherungen, bei vorläufigen Deckungszusagen sowie bei Vereinbarungen mit einer Laufzeit von weniger als einem Monat.
- **Kündigungsrecht (Art. 52)**  
Einführung eines ordentlichen Kündigungsrechts nach drei Jahren, auch wenn der Vertrag für eine längere Dauer abgeschlossen wurde. Dieses Recht steht sowohl dem Versicherungsnehmer wie auch dem Versicherer zu.
- **Verjährung (Art. 64)**  
Neu sollen Forderungen auf Versicherungsleistungen erst nach zehn Jahren ab Eintritt des befürchteten Ereignisses verjähren.
- **Direktes Forderungsrecht (Art. 91)**  
In der allgemeinen Haftpflichtversicherung ist die Einführung eines direkten Forderungsrechts geplant. Gleich wie in der Motorfahrzeughaftpflicht soll der Geschädigte künftig seine Ansprüche direkt beim Versicherer geltend machen können.

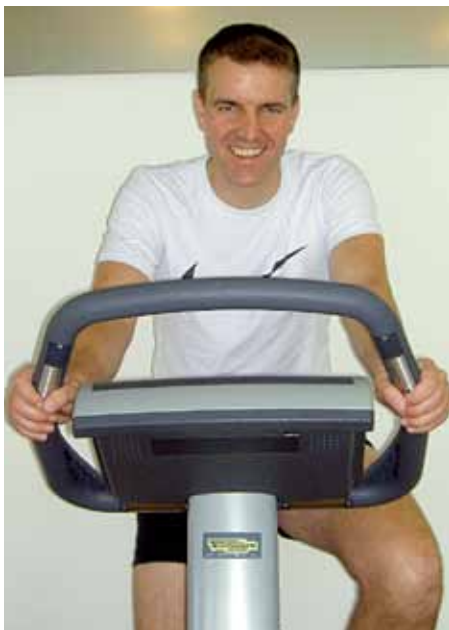
Fragen? Rufen Sie uns bitte an.

MARCEL GRÜNINGER  
Direkt 044 444 29 16  
marcel.grueninger@fraumuenster.com



## Zwei Fraumünster-Jubilaren

# Marcel Grüninger – 10 Jahre Tanja Sieber – 5 Jahre



### Marcel Grüninger

Nach neun Jahren bei einem grossen Schweizer Versicherer hatte ich im Juli vor zehn Jahren meinen ersten Arbeitstag bei Fraumünster. Ich wurde als Mandatsleiter eingestellt und so erwartete ich als Erstes eigentlich die Einarbeitung in die Kundendossiers. Aber nichts da: Meine allererste Aufgabe bei der Fraumünster war die Überprüfung der Haftpflichtlösung für den Lötschbergtunnel! Schnell wurde mir damals bewusst, was es heisst, plötzlich in einem KMU-Betrieb zu arbeiten: Wo Arbeit anfällt, ist diese zu bewältigen – unabhängig vom Tätigkeitsbeschrieb!

Das ist aber nur eine der positiven Seiten, die die Arbeit bei einem Versicherungsbroker ausmacht. Die andere ist die grosse Vielfalt der Versicherungslösungen. Vor meiner Tätigkeit bei Fraumünster kannte ich «nur» die Produkte eines einzigen Anbieters. Jetzt steht mir der ganze Schweizer Markt offen. So ist gewährleistet, dass ich jedem Kunden die passende Versicherungslösung präsentieren kann.



### Tanja Sieber

Nach ein paar Jahren als Mutter und Hausfrau, stieg ich vor fünf Jahren bei Fraumünster mit einem Teilzeitpensum wieder ins Erwerbsleben ein. Meine Kinder Tim und Shana gingen damals bereits in die Primarschule und ich hatte das Bedürfnis, wieder auswärts arbeiten zu gehen. Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen, ist nicht immer einfach – davon können alle berufstätigen Mütter ein Lied singen! Vor fünf Jahren war ich die erste Mutter, die bei Fraumünster angestellt wurde. Ich habe hier immer grosses Verständnis für meine etwas spezielle Situation gespürt – dafür muss ich Fraumünster ein grosses Kränzchen winden! Auch hatte ich nie das Gefühl, dass ich durch mein Teilzeitpensum bloss «minderwertige» Arbeit ausführen darf. Im Gegenteil! Mein Job im Gebäude-Team ist äusserst abwechslungsreich und interessant: Ich habe Kundenkontakt, betreue spannende Projekte und meine Arbeitskolleginnen und -kollegen tragen einen grossen Teil dazu bei, dass ich so gerne arbeite! Natürlich sehen meine Feierabende anders aus als diejenigen meiner kinderlosen Kolleginnen: Abendessen für die hungerrige Familie kochen, Hausaufgaben überwachen, Streit schlichten ...

Meine Freizeit ist geprägt von meiner Familie. Ich bin verheiratet und Vater von zwei Töchtern und einem Sohn. Auch der Sport hat seinen festen Platz in meinem Leben – so jogge ich drei bis vier Mal die Woche um den Pfäffikersee im schönen Zürcher Oberland und bin (mehr oder weniger) regelmässig in einem Fitnessklub anzutreffen. Passiv-Sport gehört ebenfalls zu meinen Leidenschaften: Ich bin ein grosser FCZ- und FC-Bayern-Fan! Für meinen Lieblingsklub im eigenen Land engagiere ich mich zudem: Ich bin Vorstandsmitglied der Gönnervereinigung «FCZ 50er-Club».

Ich freue mich auf meine Zukunft bei Fraumünster, die weitere Zusammenarbeit mit meinen Kundinnen und Kunden, und ich bin sicher: In fünf Jahren folgt mein nächstes Jubiläumsporträt an dieser Stelle!

Als Familie unternehmen wir auch in unserer Freizeit viel. Ein gemeinsames Hobby ist das Motocrossfahren. So helfe ich regelmässig an Rennen zum Beispiel am Buffet, beim Streckenabbau, der Preisverleihung etc. – und ab und zu fahre ich auch selbst! Ausserdem ist meine Tochter Artistin beim Jugendcircus Biber, wo man als Eltern an den Auftritten zahlreiche ehrenamtliche Einsätze leistet.

Ich glaube, dass mir das Muttersein auch im Beruf hilft. Ich bin flexibel, belastbar und ein Organisationstalent. Ausserdem freue ich mich immer ganz besonders auf meine Arbeitstage: Sie sind für mich Erholung pur!



# Kunden: Könige oder notwendiges Übel?

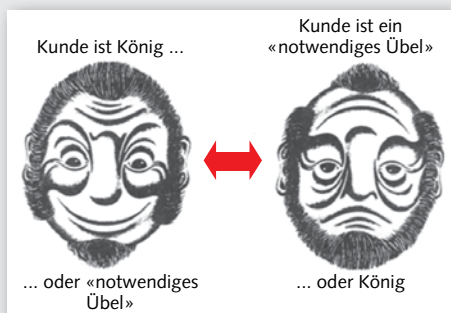
Kunden, die ihr Geld in Produkte und Dienstleistungen einer Firma investieren, machen es möglich, dass die Mitarbeitenden jeden Monat ihren wohlverdienten Lohn erhalten und das Unternehmen erfolgreich sein kann. **Also: Behandeln wir den Kunden als König!**

*Wir sehen unsere Kunden als Gäste einer Party, und wir sind die Gastgeber.*  
(Jeff Bezos, CEO Amazon.com)

Sind wir jedoch im Alltag selbst als Kunde unterwegs, so erleben wir leider oft das Gegenteil. Kommen Ihnen die folgenden Beispiele bekannt vor?

- Fristen, die nicht eingehalten werden;
- telefonischer Kundenservice, der fast nicht erreichbar ist;
- Garantiefälle, für die niemand verantwortlich sein will;
- unfreundliches Verkaufspersonal;
- und, und, und ...

**Kunden – also doch nur ein notwendiges Übel?**



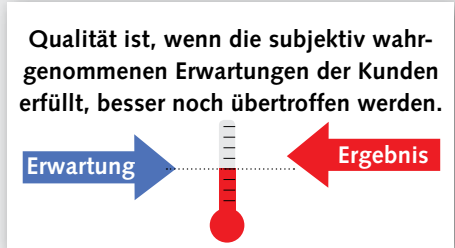
Aber warum gibt es so viele Negativerlebnisse, wenn klar ist, dass:

- bestehende Kunden zu halten weniger kostet, als neue Kunden zu gewinnen;
- treue Kunden in der Regel die profitableren sind;
- unzufriedene Kunden motivierter sind, ihre «Negativerlebnisse» zu verbreiten als zufriedene Kunden die positiven?

## Treiber von Kundenzufriedenheit

### 1. Erwartungen der Kunden kennen, erfüllen, übertreffen

Kundenbedürfnisse systematisch erfassen, laufend präsent halten und Erwartungen mindestens erfüllen (idealerweise übertreffen).  
> Unterschied zwischen Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität.



### 2. Betreuung/Service-Qualität

Die Differenzierung gegenüber der Konkurrenz erzielt man hauptsächlich über die (persönliche) Betreuung und die Service-Qualität (hohe Produktqualität wird oft als Selbstverständlichkeit betrachtet). Dafür braucht es wiederum:

### 3. Motivierte Mitarbeitende ...

... sind es, welche die Service-Qualität gegenüber den Kunden Tag für Tag umsetzen (siehe auch Ausgabe «Fraumünster news», Sommer 2011: «Mitarbeitende als zentraler Erfolgsfaktor»).

### 4. Interne Kunden-/Service-Orientierung

Die Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens sollte auch geprägt sein von «interner Kunden-Orientierung». Die Abteilungen/Bereiche arbeiten eng zusammen und haben ebenfalls «interne Kundenverhältnisse» zueinander. Gelingt es, innerhalb eines Unternehmens eine Kultur der «Service-Orientierung» zu verankern, so steht einer «externen» tollen Kunden-Orientierung nichts mehr im Wege.

*Kundenservice ist nicht die Aufgabe einer Abteilung, sondern jedermanns Aufgabe.*

(Anonym)

### 5. Die Kommunikation

Ehrlich, proaktiv und verbindlich gegenüber den Kunden kommunizieren. Er/sie ist fast immer verständnisvoll und kooperativ, auch dann, wenn es nicht nach Plan läuft.

### 6. Versprechen einhalten

Glaubwürdig sein, indem ich das, was ich verspreche, auch einhalte. Dabei gilt oft der Grundsatz: «Weniger ist mehr.»

### 7. Professionelles Reklamationswesen

Die besten Kunden sind diejenigen, welche sich die Mühe nehmen, zu reklamieren, wenn es Beanstandungen gibt. Das heisst, sie investieren Zeit und Energie. Dies ist die beste Voraussetzung, unzufriedene Kunden in zufriedene umzuwandeln (sofern die Beanstandung schnell und professionell erledigt werden kann). Deshalb gilt – Kunden-Feedback systematisch erfassen, ernst nehmen, den Kunden früh genug informieren UND aus gemachten Fehlern lernen.

*Die meisten unzufriedenen Kunden sind die grössten Quellen des Lernens.*

(Bill Gates)

**Behandle einen Kunden so, wie du selber gerne behandelt werden möchtest, dann ist die Chance sehr gross, dass er/sie und nicht das Produkt zurückkommt!**

MARK BRUNNER

People Mind

Kunden- und mitarbeiterorientierte

Unternehmensführung

Direkt 079 473 55 07

brunner@peoplemind.ch





## Fraumünster- Apéro Zürich

Auch dieses Jahr war unser Apéro unter dem Motto «Fraumünster meets ...» ein grosser Erfolg! Als Überraschungsgast durften wir Gilbert Gress begrüßen – er hat auf gewohnt witzige Art auf die Fragen von Rainer Maria Salzgeber geantwortet und die Anwesenden so an seinem spannenden und abwechslungsreichen Leben als Fussballer und Trainer teilhaben lassen.



Herzlich laden wir Sie ein, auf unserer Homepage [www.fraumuenster.com](http://www.fraumuenster.com) unter «Galerie» die Fotos anzuschauen. Wir freuen uns, wieder im nächsten Jahr mit Ihnen anstossen zu können!



### Unsere Partnerfirmen

 **Hypotheke**nBörse AG

**SPORT  
HEART**

**PEOPLE  
MIND** **SPORT  
MIND**

  
**Aandarta**  
WE DESIGN IT FOR REAL ESTATE

 **schweizerbau**  
dokumentation

#### Fraumünster Insurance Brokers

Scheffelstrasse 12  
Postfach, CH-8037 Zürich  
Tel. +41 44 444 29 00  
Fax +41 44 444 29 01

#### Büro Basel

Aeschenplatz 4  
CH-4052 Basel  
Tel. +41 61 201 20 00  
Fax +41 61 201 20 01

[info@fraumuenster.com](mailto:info@fraumuenster.com)  
[www.fraumuenster.com](http://www.fraumuenster.com)