



Versicherungspooling

G-Win – ein Gewinn für KMU und Verbände

Bei vollständiger Wahlfreiheit der Versicherungsgesellschaft eine Versicherung abschliessen, dabei von KMU-optimierten Produkten und günstigen Prämien profitieren und erst noch die eigene Branche unterstützen. Hört sich an wie ein Märchen, ist aber mit G-Win, dem neuen Versicherungspooling-Modell des Gewerbeverbandes Basel-Stadt, möglich.

Kollektiv-Versicherungsverträge waren für den Gewerbeverband Basel-Stadt und viele angeschlossene Berufs- und Branchenverbände einst eine wichtige Mitglieder-Dienstleistung. Wegen einer zunehmenden Individualisierung der Prämienlandschaft und zusätzlichen regulatorischen Hürden haben diese Verträge in den vergangenen Jahren aber markant an Attraktivität eingebüsst.

Alle profitieren

Mit G-Win hat der Gewerbeverband Basel-Stadt in Zusammenarbeit mit Branchenverbänden, Brokern und Versicherungsgesellschaften nun ein neues Produkt kreiert, von dem teilnehmende Firmen und deren Branchenverbände profitieren können. Teilnehmende Betriebe profitieren von KMU-optimierten Versicherungsprodukten und von günstigen Prämien für alle Versicherungen.

Auch angeschlossene Berufs- und Branchenverbände profitieren von jeder abgeschlossenen Versicherung eines Mitglieds und können mit den Erträgen einen Deckungsbeitrag zu Gunsten steigender Ausbildungskosten und weiterer Branchenaufgaben erwirtschaften.

Informationen online

Individuelle Versicherungsangebote und sämtliche Broker und Versicherungsgesellschaften, die sich an G-Win beteiligen, sind auf der Gewerbeverbands-Homepage www.gewerbe-basel.ch/versicherungen aufgeführt. Wenn sich ein Unternehmen für ein bestimmtes Versicherungsprodukt interessiert, kann die entsprechende Offerte online angefordert werden. Wer sich beraten lassen möchte, kann sich an einen angeschlossenen Broker seiner Wahl wenden oder sich einen Partner empfehlen lassen. Dieser berät die Firma, stellt bei freier Wahl der Versicherung individuelle Angebote zusammen und bestellt entsprechende Offerten.

Sobald das Mitglied eine Versicherung abschliesst, fällt die Rückvergütung zu Gunsten der KMU-Wirtschaft und ihrer gemeinsamen Anliegen für die gesamte Laufzeit der Versicherung an – ohne dass die Firma dafür einen Aufschlag bezahlt. Die Erträge werden ausschliesslich durch Prämienrabatte finanziert,

die dem G-Win-Pool dank seiner Grösse zufließen.

Die Vorteile auf einen Blick

Gewinn für Ihren Betrieb

- KMU-optimierte Versicherungsprodukte
- günstige Prämien für alle Versicherungen
- zuverlässige Angebote, auch im Schadenfall
- Marktpreise ohne Aufschläge

Gewinn für Ihre Branche

- profitieren von jeder abgeschlossenen Versicherung eines Mitglieds
- ein Deckungsbeitrag zu Gunsten steigender Ausbildungskosten
- Mitfinanzierung weiterer Projekte und Branchenaufgaben

Wie kann eine Firma teilnehmen?

- online eine Offerte anfordern
- Wenn Sie sich beraten lassen möchten, wenden Sie sich an einen teilnehmenden Broker oder lassen Sie sich von uns einen Broker empfehlen.

Was ist für Verbände zu tun?

- Zusammenarbeitsvertrag mit dem Gewerbeverband Basel-Stadt unterzeichnen.
- Mitglieder über G-Win informieren.
- Profitieren.

«Spitzhacke»

KOLUMNE

Wer hat Angst vor dem bösen Investor?

Feindbilder sind doch etwas Schönes. Sie stiften Identität, geben Halt und können für alles Mögliche eingesetzt werden. Was eigentlich immer funktioniert: Man kann mit dem Finger auf sie zeigen und man kann sie abzocken. Besonders ideal geht das, wenn man im realen Leben möglichst keinen Kontakt mit den Feindbildern hat (siehe Migration und Innerschweiz).

Ein Lieblingsfeindbild der SP Basel-Stadt ist der ... (Hinweis an die Regie: Jetzt düstere Musik und Blitze einspielen!) ...Investor. Alleine das Wort tönt schon brutal. Und die gelddrüchtigsten gehören natürlich zur Unterspezies der «Privaten Investoren».

Wie wir dem von Investorin – pardon: Mäzenin – Frau Oeri gefütterten Medium TagesWoche entnehmen, reicht es der SP Basel-Stadt noch lange nicht, wenn die «Investoren» mit konkurrenzlos hohen Mehrwertabgaben – inklusive Erschliessungsbeiträgen – Dutzende von Millionen abliefern. Nein, sie sollen gefälligst auch Strassen, Kinderbetreuung, Schulbauten, Quartierzentren, Sportanlagen (die Liste ist beliebig erweiterbar) mitfinanzieren.

Ja, ja, der böse Investor, der nur ordentlich geschöpft zu einem guten – nun, vielleicht nicht zu einem guten, aber wenigstens zum geduldeten – Investor wird. Da investiert doch jeder gerne in der Region, nicht wahr?

PS: Da Margaret Thatcher wohl nicht zur sozialdemokratischen Pflichtlektüre zählt, sei hier auf ein passendes Zitat hingewiesen: «Das Problem des Sozialismus ist, dass Dir irgendwann das Geld anderer Leute ausgeht.»