

Risk & Insurance Insight 2024



Herzlich willkommen!

Kessler ist das führende Schweizer Unternehmen für ganzheitliche Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung.

Wir betreuen über 1'500 mittlere und grosse Schweizer Unternehmen aus Dienstleistung, Handel und Industrie sowie der öffentlichen Hand. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, dem Engagement unserer qualifizierten Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu ihrem nachhaltigen Erfolg.

BILDWELT

Wir haben 2023 unsere neuen Büroräumlichkeiten in Lausanne bezogen. Ziel war es, moderne Arbeitswelten zu schaffen und die flexible Nutzung der Arbeitsplätze im Sinne einer hybriden Arbeitsweise zu ermöglichen. Die Bilder zeigen unsere Mitarbeitenden in Lausanne. Das Titelbild stammt von einem jungen Fotografie-Studenten der ÉCAL, der für die Eröffnung Bilder von Lausanne gemacht hat, welche die Stadt aus einem anderen Blickwinkel zeigen.

Inhalt

Editorial	4
Interview	6
Jahresbericht	11
Direktionsklausur	28
Kundenfokus	30
Deutschschweiz – Martin Rohrbach	31
International – Yves Krismer	32
Special Risks – Pascal Schweingruber	33
Westschweiz – Bernard Perritaz	34
Health & Benefits – Stefan Leuenberger	35
Pensionskassenverwaltung – Natalie Koch	36
Risk Consulting – Simon Künzler	37
Standorte	38
Impressum	40

Editorial



Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde von Kessler

Geopolitische Spannungen wie der Ukraine-Krieg und der wieder entflammte Konflikt zwischen Israel und der Hamas prägten 2023 – mit Auswirkungen auf die international wichtigen Handelsrouten im Roten Meer. Weltweit scheinen die Zentralbanken die Inflation mit Zinserhöhungen in den Griff zu bekommen, sodass 2024 erste Zinssenkungen erwartet werden. Hoffentlich kommt es zu einer nachhaltigen Normalisierung der Inflation, ohne dass die Weltwirtschaft allzu grossen Schaden nimmt.

Die Schweizer Wirtschaft hielt sich nach wie vor gut. Die Inflation blieb tiefer als in anderen Ländern, wobei dies auch an der Aufwertung des Frankens liegt. Nun muss die Schweiz in der Beziehung zur EU, zur Altersvorsorge und zum Gesundheitswesen zukunftsweisende Weichen stellen.

Die Versicherungsmärkte blieben 2023 anspruchsvoll, auch wenn vereinzelt eine Entspannung feststellbar war. Am 1. Januar 2024 trat das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz in Kraft, das auch für unabhängige Versicherungsbroker strengere Vorschriften bringt. Wir begrüssen viele der neuen Bestimmungen und hoffen gleichzeitig auf ein Umsetzen mit Augenmass.

Im Sinne einer langfristigen Nachfolgeplanung wählte der Verwaltungsrat Yves Krismer und Martin Rohrbach anfangs 2024 in die Geschäftsleitung. Ihre Vorgänger Roger Konrad und Dr. Helmut Studer bleiben in der Firma tätig, vornehmlich in der Kundenberatung. Lesen Sie im Interview, was sich Roger Konrad und Dr. Helmut Studer für die Zukunft vornehmen.

«Mit Sicherheit voraus.» lautet unser Claim. Dabei können wir auf treue Kunden, Geschäftspartner, engagierte Mitarbeitende und ein starkes Führungsteam zählen. Für die Zukunft sind wir gut gerüstet. Den Kunden stehen wir als verlässlicher Partner zur Seite – als Schweizer Partner im Marsh Network auch weltweit.

Herzlichen Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Tom Kessler
Managing Partner

Christian Kessler
Managing Partner

Interview

Einblicke und Aussichten



DR. HELMUT STUDER
25 Jahre Mitglied der Geschäftsleitung



ROGER KONRAD
15 Jahre Mitglied der Geschäftsleitung

Dr. Helmut Studer und Roger Konrad schieden per 31. Dezember 2023 aus der Geschäftsleitung aus, um der neuen Generation Platz zu machen. Jeweils nach 25 respektive 15 Jahren, wobei die Firmenzugehörigkeit noch viel weiter zurückreicht. Wie waren die Anfänge, was waren die grössten Veränderungen und Highlights? Und wo sehen die beiden ihre Zukunft und jene der Firma? Im Interview geben sie spannende und persönliche Einsichten.

Sie haben 1994 als Legal Counsel bei Kessler angefangen. Fünf Jahre später folgte Ihr Eintritt in die Geschäftsleitung. Wie ist es dazu gekommen? Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Dr. Helmut Studer (st): Die Familie Kessler hat mir von Anbeginn grosses Vertrauen entgegengebracht. Auch die damaligen Geschäftsleitungsmitglieder Ernst Brateler und Heinz Kuhn haben mich stark gefördert. Mit dieser grossen Unterstützung durfte ich in den ersten fünf Jahren in der Firma viel lernen. Als in der Geschäftsleitung ein Platz frei wurde, habe ich die Chance genutzt, um mich in einer innovativen und dynamischen Familienfirma einzusetzen.

Auch Sie sind in den 1990er-Jahren als Kundenberater zu Kessler gestossen. Was ist Ihre Geschichte auf dem Weg in die Geschäftsleitung?

Roger Konrad (ko): Nach Abschluss der HWV in Zürich wurde ich durch einen Bericht in einem Wirtschaftsblatt auf Kessler aufmerksam. Ich habe einfach mal telefonisch angefragt, ob es offene Stellen gibt. Der Einstieg bei Kessler war ein Bauchentscheid, den ich nie bereut habe. Daraus wurden dann bis heute 33 Jahre. Nach einigen Jahren hatte ich die Gelegenheit, beim damaligen

Netzwerkpartner Johnson & Higgins, heute Marsh, in Chicago das internationale Geschäft und den US-Markt kennenzulernen. Für mich war das eine sehr glückliche und spannende Zeit. Nach meiner Rückkehr habe ich vorwiegend für Finanzinstitute gearbeitet und bei Kessler den Bereich Finanzinstitute leiten dürfen. Beim Generationenwechsel in der Geschäftsleitung war ich zur rechten Zeit am rechten Ort.

« Die Risikolandschaft unserer Kunden und die Versicherungswirtschaft verändern sich laufend und immer schneller.

Interview

Sie beide waren viele Jahre Teil dieses Gremiums. Was hat sich am meisten verändert im Vergleich zu heute? Und was waren Ihre persönlichen Highlights?

st: Die Risikolandschaft unserer Kunden und die Versicherungswirtschaft verändern sich laufend und immer schneller. Diese Veränderungen vorausschauend in die Kundenberatung einzubringen, macht unseren Beruf spannend. Highlights sind die vielen persönlichen Erlebnisse mit unseren Mitarbeitenden und mit unseren Kunden. Der Mensch steht zum Glück im Mittelpunkt unserer Tätigkeit.

ko: Verändert haben sich das Tempo und das Volumen. Aber grundsätzlich sind wir immer sehr konstant und besonnen unterwegs gewesen. Überrascht hat mich im Gremium, dass nie etwas angeordnet wurde, sondern jeder Entscheid ausdiskutiert wurde. Man hat die Sachlage beleuchtet und diskutiert, bis wir zu einer Meinung gekommen sind. Das Gremium funktioniert wirklich nach dem Kollegialitätsprinzip.

Solch ein Engagement braucht viel Energie und Motivation. Wie haben Sie es geschafft, sich den Elan über die Jahre zu erhalten?

st: Wir haben in meinen Bereichen immer das Motto «Spass haben» hochgehalten. Mit Freude lassen sich auch schwierige und arbeitsintensive Phasen zusammen bewältigen. Gepaart mit einer guten Portion Gelassenheit ist der Spass an der Arbeit die beste Motivation für Spitzenleistungen.

ko: Meine Kolleginnen und Kollegen würden sagen, dass Schokolade mir am meisten Energie gegeben hat. Ich wusste immer, wo welche zu finden war. Am meisten Freude hat mir die Kundenarbeit gemacht. Wenn ich bei einem zufriedenen Kunden war, ging ich abends glücklich nach Hause. Entsprechend hatten wir fast ausschliesslich eine tolle Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen. Bereichernd war für mich auch die Arbeit im multinationalen Kontext auf Kundenseite und im Marsh Network. Dazu kam die gute und offene Kultur innerhalb der Firma. Da besteht eine grosse Vertrauensbasis und vieles läuft Hand in Hand.

« Wir haben eine so grosse Konstanz in der Firma, dass es wichtig ist, nach einer Generation frischen Wind und Ideen einzubringen. »

Nach vielen Jahren in der Geschäftsleitung geben Sie Ihre Führungsaufgaben in neue Hände, was ist der Hintergrund dafür?

st: Bei Kessler gibt es eine ungeschriebene Regel, die Führungsverantwortung mit 60 Jahren abzugeben. Als vorausschauende Berater sollten wir in der Lage sein, neue Führungskräfte intern weiterzuentwickeln. Die logische Konsequenz daraus ist, Platz zu machen und sich wieder auf die Königsdisziplin einer «professional service firm» zu konzentrieren. Das ist der tägliche und direkte Kontakt mit unseren wichtigsten Kunden.

ko: Wir haben eine so grosse Konstanz in der Firma, dass es wichtig ist, nach einer Generation frischen Wind und Ideen einzubringen. Als Anhänger dieser ungeschriebenen Regel freut es mich, den Stab intern weiterzugeben. Yves Krismer wird das sehr gut machen und weiterhin Erfolg haben. Dabei kann er wie ich auf sehr fähige Kolleginnen und Kollegen zählen.

Was wird Ihre künftige Aufgabe sein und worauf werden Sie Ihren Fokus legen?

st: Als General Counsel werde ich den Bereich Legal & Compliance weiterführen. Dazu gehört auch unsere Fachgruppe für komplexe Schadenfälle, die aus fünfzehn Juristinnen und Juristen respektive Anwältinnen und Anwälten besteht. Als Mitglied des Verwaltungsrats unserer Tochtergesellschaft in Liechtenstein möchte ich unsere Marktpräsenz dort weiter verstärken. Zudem verantworte ich ein Projekt zur noch intensiveren Wahrnehmung von Kessler als führender Risiko-, Versiche-

« Die verschärfte Aufsicht über die ungebundenen Versicherungsvermittler durch die FINMA wird noch mehr die Spreu vom Weizen trennen.

rungs- und Vorsorgeberater zusammen mit Marsh McLennan für die rund zweihundert grössten Unternehmen in der Schweiz. Mein Portfolio für die nächsten Jahre ist also prall gefüllt.

ko: Ich freue mich, weiterhin im gewohnten Umfeld zu arbeiten und dabei mehr Zeit für Kunden zu haben. Ich habe mir vorgenommen, intern nicht reinzureden und mich da nützlich zu machen, wo ich mit der Erfahrung helfen kann. Ich bin überzeugt, es werden sich dadurch spannende Tätigkeiten ergeben. Zudem behalte ich

« Erfolg haben können wir nur mit guten Leuten und Konstanz in der Beratung.

bisherige Aufgaben für das Market Security Committee und Insurance Regulation & Tax. Dazu kommt die Zusammenarbeit mit einigen Versicherungsgesellschaften, bei denen wir für unsere Kunden Geschäft platzieren dürfen. Auch die Zusammenarbeit und Projekte mit den anderen Firmen von Marsh McLennan in der Schweiz und im Marsh Network werde ich beibehalten.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft von Kessler: Was werden die wichtigsten Themen der nächsten Jahre sein? Wohin werden sich Kessler und das Broker-Geschäft entwickeln?

st: Die verschärfte Aufsicht über die ungebundenen Versicherungsvermittler durch die FINMA wird noch mehr die Spreu vom Weizen trennen. Damit verbunden ist eine weitere Professionalisierung und Konsolidierung unter den Versicherungsbrokern. Wenige, dafür qualitativ hochstehende Beratungsunternehmen werden diese Anforderungen bewältigen können. Das betrachte ich als Vorteil für unsere Kundinnen und Kunden.

ko: Die Wirtschaftslage und das gesetzliche Umfeld sind volatil. Entscheidend für unseren Erfolg wird sein, wie wir uns darauf vorbereiten und daran anpassen können. Ganz wichtig ist auch, wie wir uns auf den Arbeitsmarkt einstellen werden. Erfolg haben können wir nur mit guten Leuten und Konstanz in der Beratung. In den letzten zwei Jahren war der Arbeitsmarkt eine Herausforderung. Dennoch war es schön zu sehen, dass wir trotz weniger Bewerbungen immer noch bei den meisten Stellen eine Auswahl hatten. Wo es passt, können wir auch immer wieder junge Talente über die Ausbildungszeit hinaus bei uns behalten und uns gemeinsam an ihrer Entwicklung freuen. Ich sehe die Zukunft von Kessler rosig. Die ersten 109 Jahre sind ein gutes Fundament für unseren Claim «Mit Sicherheit voraus.».

Jahresbericht Unser Jahr 2023



ROBERT KESSLER
Präsident des Verwaltungsrats

Jahresbericht

GEOPOLITISCHE UNSICHERHEITEN

Der Angriffskrieg von Russland auf die Ukraine dauert seit Februar 2022 unvermindert an. Die Chancen für eine Befreiung der Krim und der Region Donbass stehen nicht gut. In diesem Abnutzungskrieg zwischen dem grossen Russland mit Präsident Putin und der Ukraine mit Präsident Selenski wird das angegriffene Land vom Westen mit den USA, Grossbritannien und der EU weiterhin unterstützt. Der Ausgang dieses zermürbenden Kriegs ist ungewiss. Die Nato scheint gestärkt, auch mit der Aufnahme der bisher neutralen Staaten Schweden und Finnland.

Seit dem 7. Oktober 2023 ist auch der tiefe Graben zwischen der palästinensischen Hamas und den angegriffenen Israelis entflammt, und ein lokaler Krieg wird mit grosser Intensität geführt, unter welchem auch viele unschuldige Menschen im Gazastreifen schrecklich leiden. Wir alle hoffen, dass sich die lokale Auseinandersetzung nicht in einen Flächenbrand mit Jemen, Syrien und Irak entwickelt. Seit Jahren bleibt auch der Westpazifik mit der drohenden Annexion Taiwans durch China eine ernsthafte Gefahr.

Nachdem sich die Schwierigkeiten in den Lieferketten wegen Covid-19 gelegt hatten, kamen die Gas- und Öllieferungen aufgrund des Krieges und der westlichen Sanktionen gegen Russland unter Druck. Die befürchtete Gas- und Strommangellage in Westeuropa blieb aber aus, auch dank einem milden Winter 2022/2023. Für den Winter 2023/2024 waren wir etwas besser gerüstet.

GLOBALE RISIKEN

Cyber-Risiken bleiben für fast alle Firmen und Organisationen weltweit eine ernsthafte Bedrohung. Nicht nur die IT-Abteilungen, sondern auch die Führung und das sensibilisierte Verhalten aller Mitarbeitenden sind laufend gefordert. Die Abhängigkeiten von einem funktionierenden Internet und verlässlichen E-Mail-Systemen sind weiter gestiegen. Böswillige Cyber-Attacken mit Ransomware (Lösegeldforderungen) sind leider ein lukratives kriminelles Geschäftsmodell, nicht zuletzt, weil Lösegeld in der Cyber-Police mitversichert werden kann.

Vor vier Jahren wurde die Menschheit durch die dramatischen Auswirkungen von Covid-19 überrascht. Zurzeit beschäftigt uns ein neues Risiko im Zusammenhang mit den rasanten Entwicklungen der Künstlichen Intelligenz (KI) bzw. Generative Artificial Intelligence (GenAI), inkl. ChatGPT. KI/AI hat auch unerwünschte Auswirkungen und das Risiko «Misinformation and disinformation» wurde in Rekordzeit zum grössten Risiko. Welchen geschriebenen Informationen, welchen publizierten Bildern und Videos können wir noch trauen?

WELTWIRTSCHAFT; INFLATION; ZINSEN; ANLAGERENDITEN; FRANKENSTÄRKE

Die jahrelange Ausweitung der Geldmenge der Zentralbanken (quantitative easing, «whatever it takes»), um jede Krise zu meistern, hatte im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg und den scharf steigenden Energiekosten innert weniger Monate zu einer grossen Inflation geführt. Die Zentralbanken erhöhten die Zinsen spät, aber markant und die Reaktion blieb nicht aus. Die Schweiz hatte die Kostenentwicklung besser im Griff als

DIE FÜNF GRÖSSTEN RISIKEN

innert zwei Jahren

Fehl- und Desinformation

Extreme Wetterereignisse

Gesellschaftliche Polarisierung

Cyber-Risiken

Zwischenstaatlicher bewaffneter Konflikt

innert zehn Jahren

Extreme Wetterereignisse

Kritische Veränderung der Erdsysteme

Verlust der biologischen Vielfalt und Zusammenbruch von Ökosystemen

Knappeit der natürlichen Ressourcen

Fehl- und Desinformation

Der WEF Global Risks Report 2024, welcher in Partnerschaft mit Marsh McLennan und der Zurich Insurance Group entwickelt wird, sieht Fehl- und Desinformation als das grösste kurzfristige Risiko. Extreme Wetterereignisse und kritische Veränderungen der Erdsysteme bereiten langfristig die grössten Sorgen.

viele Länder der EU oder die USA. Die Fluchtwährung Schweizer Franken hat zur Aufwertung geführt, somit bleiben die Importe günstig und unsere Inflationsrate vergleichsweise tief bei ca. 2%. Die Banken und Schuldner zahlen wieder positive Zinsen. Der SMI stieg um 3.8% (zusätzlich zu den Dividenden), der SPI (inkl. Dividenden) rentierte mit +6.0%. Der Schweizer Franken wurde in den letzten 20 Jahren laufend stärker, bzw. seit Januar 2000 hat der JPY 61.5%, das GBP 58.4%, der USD 47.1% und der EUR 42.0% verloren.

POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD IN DER SCHWEIZ

Trotz starkem Schweizer Franken ging es den meisten

Schweizer Unternehmen im Jahr 2023 noch gut. Die Aussichten 2024 sind jedoch aus verschiedenen Gründen etwas getrübt, u. a. wegen der internationalen Abkühlung, der Stärke des Schweizer Frankens und des Fachkräftemangels. Dieser Mangel wird sich durch die demografische Entwicklung der nächsten Jahre und Jahrzehnte verstärken, kommen doch jetzt die Babyboomer ins Rentenalter. Die Bevölkerung der Schweiz ist auf 9 Millionen gestiegen, durch Immigration von Arbeitskräften in die attraktive Schweiz, aber auch zu einem gewissen Teil durch die Flüchtlingsströme.

Weil die Schweiz weder der EU noch dem EWR beitreten will, möchte sie den bilateralen Weg fortsetzen. Neue

Als Schweizer Partner von Marsh bieten wir unseren Kunden internationale Versicherungslösungen und aktuellstes Know-how.



Verhandlungen sollen anfangs 2024 starten und noch vor Jahresende bereinigt sein. Der anschliessende Weg über das Parlament und wohl über das Volk ist lang. Die wesentlichen politischen Differenzen zwischen der EU und der Schweiz liegen beim Lohnschutz, der Unionsbürgerrichtlinie und den staatlichen Beihilfen. Für sechs Abkommen soll es neue Regeln geben: Personenfreizügigkeit, Agrarprodukte, technische Handelshemmnisse, Landverkehr und Luftverkehr sowie das geplante Stromabkommen.

Die durch Vorschriften der OECD geforderte Unternehmensgewinnsteuer von mindestens 15% hat beim Schweizer Volk im Juni 2023 Zustimmung erhalten. In-

nerter Rekordzeit führt die Eidgenossenschaft diese nötige Verfassungsänderung ein, wobei schlussendlich viele andere Staaten per Januar 2024 doch nicht bereit sind.

Das KOF rechnet beim Bruttoinlandprodukt (BIP) für das Jahr 2023 mit einem Wachstum von +0.7% und für das Jahr 2024 mit +1.4%. Die Inflationserwartungen für 2023 liegen bei 2.1%, während die kumulative Teuerung der zwölf vorangehenden Jahre nahe bei Null lag. Das SECO erwartet für 2024 eine Arbeitslosenquote von 2.3%.

Innovationen, Erfahrung und eine starke Verhandlungsposition – unsere Kunden profitieren von unserer Position als Schweizer Branchenleader.



REGULATORISCHES: TEILREVISION DES VERSICHERUNGS-AUFSICHTSGESETZES (VAG)

Die Teilrevision des VAG und der dazugehörigen Aufsichtsverordnung (AVO) trat am 1. Januar 2024 in Kraft. In diesem Rahmen werden die Anforderungen an die Versicherungsvermittlung mit dem Ziel eines verbesserten Kundenschutzes erhöht. Eingeführt wird eine genauere Definition des ungebundenen und des gebundenen Versicherungsvermittlers sowie ein Verbot, gleichzeitig als gebunden und ungebunden aufzutreten. Die FINMA führt weiterhin das Register, allerdings nur für die ungebundenen Versicherungsvermittler.

Neu werden eine laufende Weiterbildung und die Vermeidung von Interessenkonflikten verlangt. Versiche-

rungsvermittler müssen einen guten Ruf geniessen und Gewähr für die Erfüllung der Pflichten nach VAG bieten. Die FINMA erhält griffigere Instrumente zur Missbrauchsaufsicht. Ungebundene Versicherungsvermittler müssen ihre Entschädigung offenlegen.

Eines der Hauptziele der Teilrevision VAG/AVO ist die Einführung des «kundenschutzbasierten Regulierungs- und Aufsichtskonzepts». Das heisst, je grösser das Bedürfnis nach Kundenschutz ist, desto intensiver soll beaufsichtigt werden und umgekehrt. Die Regulierung soll vor allem auf den Privatkunden ausgerichtet werden. Im Geschäftskundensegment handelt es sich um mündige Kunden, welche mit dem Versicherungsvermittler auf Augenhöhe verkehren. Die in der SIBA (Swiss

Insurance Brokers Association) organisierten Broker sind primär im Geschäftskundensegment tätig, wo das Schutzbedürfnis klein ist.

Die SIBA hat die Verschärfungen auf Gesetzesstufe mitgetragen. Leider zeichnet sich mit der Anpassung der AVO – trotz einhelliger Opposition der wesentlichen Wirtschaftsverbände und der SIBA – eine massive Überregulierung durch die FINMA ab. Ein laufendes Reporting für ungebundene Versicherungsvermittler ist im Geschäftskundensegment kaum notwendig. Die SIBA ist der Auffassung, dass eine gesetzliche Grundlage für ein solches präventives Reporting wohl fehlt und unverhältnismässig ist.

MARKTKONSOLIDIERUNG IM BROKERMARKT

Der verschärfte Wettbewerb und die erhöhten regulatorischen Anforderungen werden zu einer weiteren Marktkonsolidierung in der Versicherungsvermittlung führen. Gemäss den letzten Angaben der FINMA, welche vom Dezember 2022 stammen, waren im FINMA-Register 17'765 Versicherungsvermittler eingetragen. Rund 2'100 davon sind juristische Personen (AG, GmbH usw.), 15'630 natürliche Personen (inkl. Einzelfirmen, einfache und Kollektiv-Gesellschaften). Von den natürlichen Personen sind 55% gebundene Versicherungsvermittler, d. h. Agenten und Versicherungsvertreter. 45% davon sind ungebundene Versicherungsvermittler, d. h. Versicherungsbroker.

Die SIBA rechnet mit einem Rückgang der Anzahl ungebundener Versicherungsvermittler. Mit der obligatorischen Nachdokumentation (Re-Registrierung) der

Die SIBA rechnet mit einem Rückgang der Anzahl ungebundener Versicherungsvermittler.

ungebundenen Versicherungsvermittler bei der FINMA werden wir in der zweiten Jahreshälfte 2024 mehr wissen.

Der Marktanteil der professionellen Versicherungsbroker bei mittleren und grossen Geschäftskunden liegt bei über 90%. In der SIBA sind die wichtigsten Schweizer Broker mit gegen 3'000 Mitarbeitenden zusammengefasst. Der Berufsstand der ungebundenen Versicherungsvermittlung ist etabliert, der Markt ist verteilt und es herrscht Verdrängungswettbewerb.

Hinter dem Branchenleader Kessler bleibt Aon wohl die Nummer zwei, aber personalmässig hat Qualibroker mit IBC und dem französischen Mehrheitseigentümer Diot-Siaci aufgeschlossen. Die akquisitorisch stark gewachsene ASSEPRO hat einen neuen Eigentümer: Das «Private Equity»-Unternehmen EMZ hat die Gruppe an die Ardonagh Group verkauft, welche vor allem in UK im «middle market» tätig ist. Neben Verlingue, Willis, Funk und Gallagher hat insbesondere Howden grosse Wachstumspläne und mit argenius einen weiteren Konkurrenten gekauft. Wir bleiben wachsam.

VERSICHERER

Die Zusammenarbeit mit den Privatversicherern, Krankenkassen und Sammelstiftungen bleibt dank unserem grossen Volumen eingespielt, aber ist in den meisten Versicherungsbranchen geprägt durch schwierige Marktverhältnisse. Als Marktführer sind wir anerkannt für professionelle Dienstleistungen, welche nicht nur den Kunden, sondern auch den Versicherer entlasten. Die Versicherer sehen ihre Aufgaben im Underwriting und in der Schadensregulierung. Die Entwicklung, Beratung und Betreuung der mittleren und grösseren Geschäftskunden liegen beim Versicherungsbroker.

Die Erst- und Rückversicherer wurden im Jahr 2023 leicht weniger stark von Naturkatastrophen getroffen. Die Swiss Re schätzt die global versicherten Katastrophenschäden auf \$100 Mia. (Vorjahr \$120 Mia.), wobei die Erdbeben in der Türkei und Syrien und die Waldbrände auf Hawaii zu den grössten Schadenfällen zählten.

Der Versicherungsmarkt in der Schweiz bleibt hart. Nach den Personenversicherungen verzeichnen wir Prämienaufschläge sowie auch Kapazitäts- und Deckungs-

einschränkungen in den meisten Versicherungsbranchen. Eine grössere Entlastung sehen wir im Bereich der Organhaftpflicht-Versicherung. Die Prämien für Cyber-Risiken scheinen stabil zu sein, wobei nur bei einer gewissen Maturität der IT-Systeme und -Prozesse die Versicherer Angebote machen. Grosse und schwierige Sachversicherungsrisiken verlangen noch immer teilweise komplizierte «vertical placements». Die Arbeit der Fachspezialistinnen und -spezialisten ist anspruchsvoll, auch wenn Unternehmen mit kleineren Risiken von unseren blue line Lösungen profitieren können, neu auch im Bereich Cyber-Risiken. Auch bei grösseren Schäden sind wir als Broker laufend gefordert, diese werden oft erst nach harten Verhandlungen angemessen erledigt.

Die Finanzkraft der Versicherer ist dank den starken Vorjahren gut und stellt auch bei den absehbaren Gewinnrückgängen wegen den Finanzmärkten im Jahr 2022 kein Problem dar. Bonität ist das erste Kriterium unserer Platzierungspolitik. Unser Market Security Committee (MSC) überwacht die Risikoträger, d.h. Versicherer und Vorsorgestiftungen. Wir arbeiten eng mit unseren Kolleginnen und Kollegen von Marsh zusammen.

MARSH MCLENNAN

Marsh McLennan Companies bleibt die weltweit führende «professional services firm» in unserer Branche, mit Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman. Die total über 85'000 Mitarbeitenden in 130 Ländern generieren einen Umsatz von über USD 20 Mrd. Die vier Businesses sollen vermehrt zusammenwachsen. Seit 2023 ist John Doyle President and Chief Executive Of-

Der Versicherungsmarkt in der Schweiz bleibt hart.

Kundenfokus steht bei uns im Zentrum. Deshalb sind wir nach den Wirtschaftsbranchen unserer Kunden organisiert.

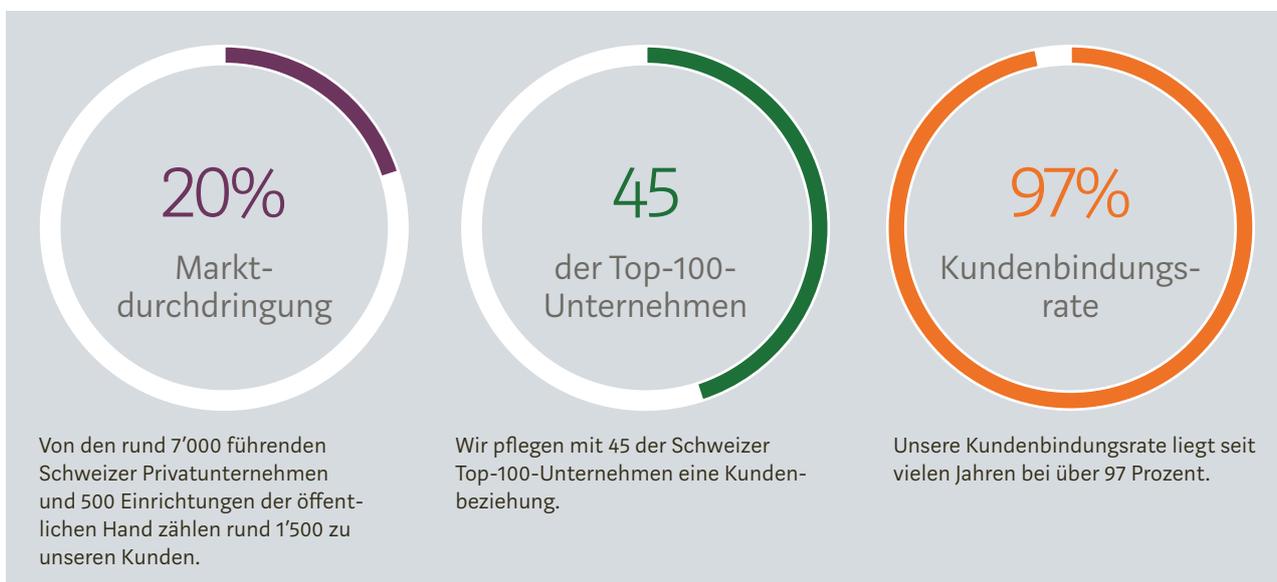


ficer von Marsh McLennan. Unter dem Strategieprogramm READY arbeiten die vier Firmen enger zusammen, insbesondere Marsh und Mercer. Sowohl Marsh als auch die ganze Gruppe ist erfolgreich unterwegs und wächst zweistellig.

Siegmund Fahrig war bis anfangs 2023 CEO von Marsh Continental Europe und der Vertreter von Marsh in unserem Verwaltungsrat. Wir sind glücklich, dass Christos Adamantiadis seit März 2023 als sein Nachfolger in unserem Verwaltungsrat mitwirkt. Christos Adamantiadis ist der neue CEO von Marsh McLennan Europe (inkl. Irland, ohne UK) und hat Zürich als seinen Standort gewählt. Samuel Lisse hat als langjähriger CEO Mercer Schweiz die Funktion per 1. März 2024 an

Isabelle Hernu-Sfeir weitergegeben; sie zieht mit ihrer Familie von Paris nach Zürich.

Die Zusammenarbeit mit Mercer entwickelte sich mit gemeinsamen Kundenprojekten und gegenseitiger Weiterempfehlung für komplementäre Dienstleistungen positiv. Als Schweizer Partner von Mercer Marsh Benefits (MMB) bieten wir globalen Firmen einen zentralisierten Ansatz für das Employee Benefits Management. Im Jahr 2023 betreuten wir 59 GBM-Kunden (Global Benefits Mandate). Wir konnten Mercer Schweiz bei verschiedenen Kunden für aktuarielle Dienstleistungen (ALM-Studien) ins Spiel bringen.



CSR / ESG / NACHHALTIGKEIT

Die Folgen der Klimaerwärmung unseres Planeten sowie die Forderungen nach umfassender Nachhaltigkeit (inkl. Kreislaufwirtschaft und Biodiversität) bedeuten grosse Risiken bzw. grosse Aufgaben für die Menschheit. CSR (Corporate Social Responsibility) beinhaltet das Verhalten von Firmen. ESG (Environmental, Social, Governance) ist ein Megatrend geworden. Im United Nations Global Compact sind die Nachhaltigkeitsinitiativen für unsere Erde aufgezeichnet, die 17 SDG Sustainable Development Goals). Auch Kessler ist in diesem Gebiet aktiv und hat Grundlagen erarbeitet. Aufgrund einer ESG-Wesentlichkeitsanalyse fokussieren wir uns auf SDG 3 (Gesundheit und Wohlergehen), SDG 8 (Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum) sowie

SDG 13 (Massnahmen zum Klimaschutz). In diesem Rahmen haben wir vier Ziele definiert, inklusive der Etablierung eines umfassenden BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement-System) und der Prüfung einer energetischen Gebäudesanierung am Hauptsitz an der Forchstrasse 95. Wir sind im Register von STI (Swiss Triple Impact, in Zusammenarbeit mit B Lab Switzerland) eingetragen und haben uns auch bei EcoVadis erfolgreich re-registriert. 2023 haben wir ein Whistle-Blowing-System aufgebaut. Wir sind Mitglied bei Sustainable Switzerland (themenspezifische Dialogplattform der NZZ), bei «esg2go» geratet (Rating & Reporting Standard durch das CCRS Center for Corporate Responsibility and Sustainability) und in anderen Foren aktiv.

Wir helfen Risiken zu erkennen und zu versichern – und unterstützen im Schadenfall mit eigenen Juristinnen und Juristen.



Kessler will betreffend ESG mit dem eigenen Verhalten «a good corporate citizen» sein. Wir messen den Strom- und Gasverbrauch und wollen mit der Digitalisierung weg vom Papier. Mit Skribble haben wir im Jahr 2023 über 7'700 Dokumente digital unterschrieben und somit über 82'000 Blatt Papier eingespart. Auch weitere Projekte im Bereich Digitalisierung befinden sich in einer fortgeschrittenen Phase.

Zusätzlich wollen wir als führender Broker in der Schweiz die Lieferanten (primär die Privatversicherer und Sammelstiftungen) entlang unserer Wertschöpfungskette nach einheitlichen ESG-Kriterien bewerten. Neben dem Credit Rating weisen wir daher seit Anfang 2023 die Nachhaltigkeit der Lieferanten in unserem

Ausschreibungsprozess bzw. Offertvergleich für die Kunden aus. Im Bereich Nicht-Leben haben wir die ESG Ratings von MSCI und von Sustainalytics zur Verfügung gestellt, sofern diese Daten erhältlich waren. Daraus erhoffen wir uns eine Sensibilisierung hinsichtlich des ESG-Gedankenguts bei unseren Kunden, mit guten Gesprächen und anschliessenden Entscheidungen bzw. der Versichererwahl durch unsere Kunden. Gegen Ende 2023 wurde das Rating von MSCI durch ein Rating von Inrate ersetzt. Bei Inrate haben wir Ratings erstellen lassen sowie eingekauft, sowohl für alle grösseren Privat-Versicherer inkl. Mobiliar und Vaudoise, als auch für die Krankenversicherer Helsana, Swica, Visana, Group Mutuel, ÖKK und Sympany. Für die Lebensversicherer sowie die wichtigsten Kollektiv- und Sammelstiftungen

haben wir Mercer gegen Ende 2023 beauftragt, einen RITE Score (Responsible Investment Total Evaluation) zu etablieren. Mercer evaluiert die Institutionen gemäss ihren Kategorien (Beliefs, Policy, Process, Portfolio).

KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN

Unser Kundenversprechen lautet: «Mit Kessler können Sie sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren. Sie haben die Sicherheit, dass wir für Sie und Ihre Risiken die besten Lösungen entwickeln, – damit Sie auch im Ernstfall gut aufgehoben sind.» Dafür garantieren qualifizierte Mitarbeitende, die verlässliche und individuelle Beratung und unser Streben nach langfristigen Beziehungen. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, dem Engagement unserer Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu ihrem nachhaltigen Erfolg.

Wir bieten unseren Kunden ganzheitliche Beratung in Risk Management, Versicherung und beruflicher Vorsorge. Dazu führen wir mit dem Kunden einen Risikodialog. Modernes Risk Management setzt vertiefte Risikoerkennung und -einschätzung voraus und optimiert zwischen Prävention, Versicherung und Selbsttragen der Risiken. Ziel ist, die Risikokosten (Total Cost of Risk – TCoR) zu minimieren. Wir helfen unseren Kunden, die Risiko- und Versicherungspolitik zu formulieren. Wir gestalten und platzieren massgeschneiderte Versicherungslösungen, beraten und betreuen unsere Kunden laufend und unterstützen sie im Schadenfall. Die interaktive digitale Checkliste für Risiko und Versicherung kommt bei unseren Kunden gut an. Vermehrt automatisiert und digital ist auch unser Report für die Jahresgespräche mit unseren Kunden. Über KesslerOnline haben die Kunden stets Zugriff auf ihre Risiko- und Versicherungsdaten.

Unsere Produkt- und Marktstrategie zielt auf die Gesamtbetreuung von Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden. Davon gibt es in der Schweiz rund 7'000 privatwirtschaftliche und rund 500 Organisationen der öffentlichen Hand. Kessler arbeitet mit rund 1'500 dieser 7'500 Zielkunden zusammen, was einer Marktdurchdringung von 20% entspricht. Wir unterhalten mit 45 der Top 100 in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung. Primär beraten wir mittelgrosse Unternehmen: 1'000 davon beschäftigen bis zu 250 Mitarbeitende, 500 Unternehmen sind mit über 250 Mitarbeitenden grösser.

Zur Kundeninformation publizieren wir analog dem Vorjahr das Risk & Insurance Insight, die D&O Message,

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel.

ALLE DIENSTLEISTUNGEN AUS EINER HAND

Versicherungsbroking

Formulierung der Risiko-/Versicherungspolitik

Massgeschneiderte Gestaltung und optimale Platzierung von Versicherungslösungen

Optimierung beruflicher Vorsorgelösungen | Juristische Beratung

Dienstleistungen auf Projektbasis

Enterprise Risk Management | Business Resilience | Alternative Risk Financing | HR Risk Management

M&A-Transaktionsdienstleistungen | ClaimsExcellence | Analyse von Versicherungsportfolios

Geschäftsführung und Verwaltung

Pensionskassenverwaltung | Captive Management

Kessler Academy

Basiskurse für Versicherungsverantwortliche | Vertieftes Fachwissen für CEO, CFO, CRO und HR Manager

den Market View und neu die Cyber Message. Wir hatten total 16 Kundenanlässe und einen Rekord von 56 Erwähnungen in Medien sowie 22 externe Referate und Vorträge. Daneben erfreuen sich Kunden und Prospects auch an der Kessler Academy in der Deutschschweiz und in der Romandie.

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel.

Leider verzeichneten wir mit 96.8% eine leicht tiefere Kundenbindungsrate als erhofft und angestrebt. Wir wollen ab sofort wieder näher bei den Kunden sein, um diese so wichtige Bindung zu verbessern.

MITARBEITENDE

Ende 2023 waren bei Kessler 350 Mitarbeitende plus einige Lernende und Praktikanten angestellt. Dies entspricht 315 Vollzeitstellen. 220 der Mitarbeitenden

Wir beraten und unterstützen unsere Kunden in allen Belangen der Beruflichen Vorsorge.



haben den Arbeitsplatz am Sitz der Firma am Hegibachplatz oder in den nahe gelegenen Büros an der Hegibachstrasse 47 in Zürich. 60 Mitarbeitende sind in Lausanne, 20 in Petit-Lancy/Genf, 30 in Bern und 10 in St. Gallen tätig. Anfang 2023 haben wir in Sion ein neues Büro mit 5 Mitarbeitenden eröffnet. In den anderen regionalen Büros in Basel, Luzern, Neuenburg und Vaduz sind wir mit je einem bis 5 Mitarbeitenden vertreten. 220 unserer Mitarbeitenden sind im FINMA-Register als ungebundene Versicherungsvermittler eingetragen. Nach der Corona-Pandemie haben sich viele Mitarbeitende für bis zu zwei Tage pro Woche Homeoffice-Arbeit entschieden, in Absprache mit den Vorgesetzten.

Für die Zielsetzung und das Performance Management auf Ebene der Gesamtfirma und der Kundenbereiche nutzen wir die Balanced Scorecard mit den vier Dimensionen Kundenergebnisse und Markterfolg, Fähigkeiten der Mitarbeitenden, wirkungsvolle Geschäftsprozesse und finanzieller Erfolg.

Gut ausgebildete, motivierte und vertrauenswürdige Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg jeder Dienstleistungsfirma. Wir unterscheiden zwischen Fachkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz. Unsere kundenorientierte Unternehmenskultur ist geprägt vom Engagement und der Verlässlichkeit der Mitarbeitenden. Dazu fördern wir ihr Potenzial, bilden sie weiter und übertragen ihnen Verantwortung. Unser

Karrieremodell ermöglicht unseren Leistungsträgern die volle berufliche Entfaltung ihrer Fähigkeiten.

Im abgelaufenen Jahr liegt unsere Fluktuationsrate mit über 10% unbefriedigend hoch und über unserem Zielwert. Insbesondere jüngere und neue Kolleginnen und Kollegen wollen wir daher «on the job» und generell eng begleiten, da Homeoffice-Lösungen eine starke Unternehmensbindung und -kultur erschweren. Im Personal-Recruiting waren wir aber dank digitalem Bewerbermanagement-Tool und verbesserten internen Prozessen erfolgreich. Der Internet-Auftritt mit den webbasierten Stelleninseraten bewährt sich. Da das Marktumfeld anspruchsvoll bleibt und wir weiterwachsen konnten, haben wir die Kapazitäten 2023 erneut erhöht. Wir sind zuversichtlich, dass wir die neu geschaffenen Stellen mit motivierten und gut qualifizierten neuen Kolleginnen und Kollegen besetzen können. Die Einarbeitung und die positive Begleitung der neuen Mitarbeitenden ist das wichtigste Ziel für das Jahr 2024.

In Lausanne haben wir neu renovierte Büros direkt neben dem Bahnhof bezogen. Erstmals haben wir mit dem «Shared Desks»-Konzept weniger Arbeitsplätze als Mitarbeitende. Diese schätzen das neue Umfeld mit neuen Möbeln, moderner Küche und zweckmässigen Meeting Rooms. Auch an unserem Hauptsitz prüfen wir eine Modernisierung der vor 45 Jahren gebauten Räume.

ORGANISATION

Wir sind nach Kundensegmenten (Industry Practices) organisiert. Diese Struktur stellt sicher, dass unsere Mitarbeitenden über industriespezifisches Know-how ver-

fügen. Die Bereichsleiterinnen und Bereichsleiter führen mit ihren Kundenberaterinnen und Kundenberatern sowie Fachspezialistinnen und Fachspezialisten autonome Brokerfirmen für das Segment und rapportieren direkt an ein Geschäftsleitungsmitglied. Daneben wirken die Fach-Units Personalvorsorge, Personenversicherungen und Special Risks für alle Kunden. Wir setzen auf flache Hierarchien mit klaren Verantwortungen und kurzen Entscheidungswegen.

Aufgabe der Risk Practices (Fachverantwortung) im Sinne einer Matrix-Organisation ist, das fachtechnische Know-how der Firma up-to-date zu halten, die Innovation zu fördern und einheitliche, effiziente Prozesse in der Geschäftsabwicklung zu schaffen. Auch für die Kundenberatung haben wir eine Matrixfunktion, welche die Unité de doctrine in der Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung sicherstellt.

Für die Geschäftsentwicklung sind Verkaufsspezialistinnen und -spezialisten für neue Kunden und die Kundenberaterinnen und -berater für den Ausbau mit bestehenden Kunden zuständig. Wir sind eine Sales-driven Company und wollen die Verkaufskapazitäten weiter steigern. Die drei Kessler Growth Days pro Jahr bewähren sich. Marketing & Communications hat viel zur Steigerung der Visibilität und des Bekanntheitsgrades beigetragen. Dies einerseits mit rekordhäufigen Beiträgen in den Medien, andererseits durch eine starke Präsenz auf Google und auf dem Social-Media-Kanal LinkedIn.

Neu zu Mitgliedern der Direktion wurden Steve von Gunten, Tom Roggo, Pascal Clerc und Jean-François

Léchof befördert. Mit grosser Bestürzung mussten wir im August den tragischen Unfalltod unseres allseits geschätzten Bereichsleiters Thomas Koller zur Kenntnis nehmen. Angelo De Lucia konnte für die interne Nachfolge motiviert werden. Von den Direktionsmitgliedern verliess uns Sandro Quinz. Markus Singer und Mario Vegetti traten in den verdienten Ruhestand. Per 1. Mai wurden René Fernandez zum Bereichsleiter Special Risk sowie Nathalie Hangartner, Laura Hefti und Hélène Staubli zu Teamleiterinnen Special Risks befördert.

Gemäss einer ungeschriebenen Regel sollen bei uns die Führungsaufgaben mit Alter 60 weitergegeben werden. In diesem Sinne wurde anstelle von Andreas Stocker per Mitte 2023 mit Claudio Agustoni ein neuer IT-Chef eingestellt. Andreas Stocker bleibt uns für Projekte weiter erhalten. Gegen Ende Jahr hat der Verwaltungsrat entschieden, für die sehr verdienten Dr. Helmut Studer und Roger Konrad auf den 1. 1. 2024 zwei neue Geschäftsleitungsmitglieder zu nominieren. Yves Krismer übernimmt im Wesentlichen die Aufgaben von Roger Konrad, Martin Rohrbach diejenigen von Dr. Helmut Studer. Wir freuen uns, dass sich die beiden ehemaligen Geschäftsleitungsmitglieder weiter zu 100% in der Kundenbetreuung sowie weiterhin in ihren bisherigen Spezialaufgaben engagieren. Auch für die neuen Geschäftsleitungsmitglieder konnten wir intern Nachfolgelösungen finden: Per 1. 1. 2024 übernimmt Marc Bollag als Bereichsleiter den Bereich Bau & Immobilien und Lukas Bubb übernimmt den Bereich Dienstleistungen & Konsumgüter. Simon Holtz übernimmt als Nachfolger von Katja Wodiunig den Bereich Handel & Hospitality.

DIGITALISIERUNG UND INFORMATIK

Kessler verfügt über eine individuelle und stabile IT-Plattform. Das langjährige Informatik-Team hat nun einen neuen Leiter. Es ist selbstverständlich, dass die Systeme bei dieser Gelegenheit grundlegend hinterfragt werden. Es stehen grössere Veränderungen an.

Das Management Information System (MIS) mit den Kunden-, Policen- und Aktivitätsdaten ist das Rückgrat unserer Informatik. Die elektronische Ermittlung der Courtage- und Honorarerträge sowie der Leistungserbringung dient als primäres Führungsinstrument zur Steuerung unseres operativen Ergebnisses. Wir sind derzeit daran, das MIS zu modernisieren. Ergänzt wird das MIS durch unser digitales Kundendossier CHARTAM. Gegen Ende 2023 ging das neue KesslerOnline, unsere Kundenplattform, in die Pilotphase bei Testkunden.

Die Interessengemeinschaft «IGB2B for Insurers and Brokers» fördert den elektronischen Geschäftsverkehr zwischen Brokern und Versicherern. Praktisch alle wichtigen Versicherer und die meisten Broker bedienen sich der Single-Sign-On-Plattform, welche auf dem EcoHub funktioniert. Neben der IGB2B als Ankeraktionär mit 30% sind insgesamt 23 namhafte Versicherer und Broker an der EcoHub AG beteiligt, auch Kessler ist Aktionär mit einem Anteil im einstelligen Prozentbereich. Die Sobrado Software AG spezialisiert sich auf den Ausschreibungs- und Offertvergleichsprozess sowie auf Informationsdienstleistungen (insbesondere die verschiedensten AVB) und ist auch über den EcoHub erreichbar.

Wir entwickeln uns stetig weiter und gehen die Herausforderungen der Zukunft aktiv an.



AUSBLICK UND DANK

«Mit Sicherheit voraus.» So lautet der Claim unseres Familienunternehmens. Unsere Stellung als führendes Schweizer Unternehmen für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung hinsichtlich Qualität und Ruf sowie Grösse und Ertrag ist anerkannt. Als Schweizer Partner im weltweit tätigen Marsh Network sind wir global gut verankert.

Im zurzeit harten Versicherungsmarkt wollen die Versicherer ihre Marge verbessern. Als Versicherungsbroker sind wir bei der Platzierung der Risiken stärker gefordert. Wir haben unsere Kapazität massiv gesteigert. Es gilt, die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen und schneller, einfacher und innovativer zu arbeiten.

Wir sind ein engagiertes und motiviertes Team. Dank Fachwissen und Erfahrung der Mitarbeitenden sowie unserer Innovationskraft und Marktstellung schaffen wir nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden. Unsere Dienstleistungen werden weiter gefragt sein. Wir dürfen positiv in die Zukunft blicken.

Wir danken unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitenden für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Sie alle haben zum Erfolg von Kessler beigetragen.

Direktionsklausur Sion 2023



DIREKTIONSCLAUSUR IN SION, SEPTEMBER 2023

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion zur Klausur –
2023 bei der Grande Dixence.



1 Stefanie Bigler, 2 Natalie Koch, 3 Timo Salvisberg, 4 Robert Kessler, 5 Werner Niederberger, 6 Valérie Scilipoti, 7 Kurt Vogel, 8 Kaspar Geilinger, 9 Samuel Pfister, 10 Martin Rohrbach, 11 Patrick Martinez, 12 Theo Kocher, 13 Tom Kessler, 14 Thomas Roggo, 15 Stefan Leuenberger, 16 Peter Kadar, 17 Steve von Gunten, 18 Simon Künzler, 19 Edwin Krebsler, 20 Dominik Grond, 21 Riccardo Tondo, 22 Hans-Christian Süß, 23 Christian Peters, 24 Sabrina Wicki Hildebrand, 25 Primus Berger, 26 Pascal Clerc, 27 Samuel Egger, 28 Michael Kloos, 29 Sabine Wanner, 30 Katja Wodiunig, 31 Urs Sommer, 32 Jean-François Lécho, 33 Ziliane Mariotti, 34 Roy Hildebrand, 35 Bernard Perritaz, 36 Mario Vegetti, 37 Emmanuel Anrig, 38 Pascal Praudisch, 39 Silvano di Felice, 40 Peter Dürig, 41 Patrick Concannon, 42 Sandra Müller, 43 André Scheidt, 44 Yves Krismer, 45 Andreas Stocker, 46 Nathaly Haussener (Managing Director – Head of International Property bei Bowring Marsh, Europe), 47 Mélanie Coluccia, 48 Simon Holtz, 49 René Fernandez, 50 Dr. Marijana Pfeiffer, 51 Christian Kessler, 52 Dr. Helmut Studer, 53 Roger Konrad, 54 Claudio Roa, 55 Beatrix Bock, 56 Pascal Schweingruber (nicht auf dem Bild: Lisa Spaar, Werner Moser, Eva Holenstein, U. Ronald Flükiger)

Kundenfokus

Wir leisten einen wesentlichen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg unserer Kunden. Als verlässlicher Partner begeistern wir sie und eröffnen ihnen durch den sicheren Umgang mit Risiken neue Perspektiven.

IHR MEHRWERT

Wir begleiten Sie ganzheitlich in den Themen Risikomanagement, Versicherung und Vorsorge.

Mit unserer Branchenexpertise und der Qualifikation der Mitarbeitenden entwickeln wir für Sie die besten Lösungen und optimieren Ihre Risikokosten.

Durch unsere führende Marktstellung erzielen wir für Sie die besten Ergebnisse und können Sie im Schadenfall aktiv unterstützen.

Dank dem Engagement der Mitarbeitenden und der Stabilität der Familienfirma profitieren Sie von einer verlässlichen Beratung.

Als Schweizer Partner von Marsh McLennan unterstützen wir Sie weltweit.

Deutschschweiz

Effizienzrevolution mit blue line



MARTIN ROHRBACH
Mitglied der Geschäftsleitung

Kessler hat bereits 2014 die ersten blue line Lösungen entwickelt und eingeführt. Diese stehen für optimierte Prozesse bei Risikotransfer und Abwicklung sowie für erstklassige Versicherungsleistungen bei führenden Versicherern. In den letzten zehn Jahren haben wir die Palette stetig weiterentwickelt. Heute sind blue line Lösungen ein entscheidender Faktor für die Prozessoptimierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in nahezu allen Versicherungsbereichen.

PROZESSOPTIMIERUNG FÜR KMU

In der Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir realisiert, dass der Risikotransferprozess, insbesondere für KMU, zu anspruchsvoll ist und optimiert werden muss. Traditionelle Methoden, wie aufwendige Ausschreibungen und Verhandlungen zu homogenen Risi-

ken, erwiesen sich als ineffizient und führten zu einem begrenzten Wertbeitrag für die Kunden. Das Ziel von blue line ist es, die Wertschöpfungskette zu verschlanken und Synergien zu nutzen, um ein attraktives Angebot mit umfassender Deckung und erheblichen Prämienreduktionen zu schaffen.

INNOVATIVE LÖSUNGEN

blue line Lösungen sind innovative Erfolgsgaranten. Sie ermöglichen es Unternehmen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren, anstatt Zeit mit umfangreichen Fragebögen zu verlieren. Der Fokus auf Effizienz und Qualität in der Abwicklung unterstreicht unser Engagement, den sich wandelnden Kundenanforderungen gerecht zu werden. Das neueste Produkt ist die Cyber blue line, welches für die Sparte neue Massstäbe in Sachen Effizienz und Innovation setzt – mit messbaren Vorteilen für Unternehmen in nahezu allen Wirtschaftsbranchen.

Wir wollen weiterhin als Innovator in der Versicherungsbranche agieren und unsere Palette kontinuierlich weiterentwickeln. Die Herausforderung, kopiert zu werden, sehen wir als Bestätigung für unseren Erfolg. Wir nehmen dies als Ansporn, weiterhin erstklassige Lösungen zu entwickeln. Mit meinem Team – und in meiner neuen Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung – werde ich weiterhin innovative Impulse setzen und mit Kessler vorangehen.

International

Lokal verankert, global vernetzt



YVES KRISMER
Mitglied der Geschäftsleitung

Im neuen Bericht über globale Risiken des World Economic Forum (WEF) wird ein «unsicheres und turbulentes Jahrzehnt» vorausgesagt. Neben den anhaltenden Konflikten in der Ukraine sowie in Israel und im Gaza-Streifen bestehen Unsicherheiten bezüglich Inflation, Zinsentwicklung oder bei den US-Wahlen. Diese Themen belasten und führen gemäss Prognosen zur Deglobalisierung und zu einem Rückschritt im Kampf gegen den Klimawandel.

Die weltweiten Versicherungsmärkte reagieren auf diese Bedenken, wie auch auf höhere Schadenleistungen, mit kundenunfreundlichen Konditionen. Vertragserneuerungen gestalten sich kurzfristiger und aufwendiger. Es gibt zwar ausreichend Kapazität, jedoch braucht es oft mehrere Versicherer. Wo früher ein oder zwei Ver-

sicherer ein internationales Programm gezeichnet haben, sind es derzeit im Schnitt deren fünf. Mehrjahresverträge sind selten, weshalb Kunden jährlich einen intensiven Erneuerungsprozess durchlaufen müssen. Je professioneller das Risk Management betrieben wird, desto attraktiver sind die Konditionen.

MEHRWERT DURCH BERATUNG

Unsere Beratung zu den Risiken entlang der Wertschöpfungskette ist zentral. Erfreulich ist daher die grosse Nachfrage nach unseren bewährten Dienstleistungen. Gemeinsam mit unseren Partnern bei Marsh McLennan ermöglichen wir unseren Kunden einen effektiven Mehrwert. Auch trotz herausfordernden Versicherungsmärkten können wir verlässlich auf diese Partnerschaft bauen. Zusammen mit Bowring Marsh bieten wir unseren Schweizer Kunden beispielsweise zusätzliche Kapazitäten in Märkten wie Asien, dem Mittleren Osten oder in den USA. Solche Alternativen sind einzigartig und reduzieren die Gesamtrisikokosten für unsere Kunden nachhaltig.

Persönlich freue ich mich über die neue Verantwortung in der Geschäftsleitung. Ich darf auf ein stabiles und erfahrenes Team von unterschiedlichen Expertinnen und Experten zurückgreifen. Lokal in der Schweiz und global in sämtlichen Ländern unterstützen wir die Kunden mit Erfolg in allen Risk-Management-Fragen. Ich freue mich auf weitere spannende Mandate in dieser herausfordernden Zeit.

Special Risks

Innovationen im Cyber Risk Management



PASCAL SCHWEINGRUBER
Mitglied der Geschäftsleitung

Der Versicherungsmarkt für Cyber-Risiken hat die Kinderschuhe abgestreift. Die Produkte der Versicherer haben sich im Markt entwickelt, genauso wie das Underwriting und das Pricing. Als Broker sind wir heute in der Lage, massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden zu verhandeln. Doch dies ist nicht alles, was Kessler 2023 gelungen ist.

Was ist die wichtigste und erste Massnahme bei einem Ausfall der IT-Infrastruktur? Die Wiederherstellung der Kommunikation. Das haben wir von unseren Kunden gelernt. Wenn weder E-Mail, Intranet noch die eigene Telefonie funktionieren, braucht es fremde Hilfe. Dies hat uns auf die Idee gebracht, unseren Kunden eine sichere externe Kommunikationsplattform für den Krisenfall bereitzustellen. Neu bietet Kessler den Kunden

darum als Ergänzung zur Cyber-Versicherung den Zugang zum Business Messenger von Threema kostenfrei an. So kann der Krisenstab im Cyber-Schadenfall sofort und sicher miteinander kommunizieren.

BLUE LINE LÖSUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN

Ebenfalls per 2024 ist uns die Erweiterung der blue line Lösungen rund um eine Cyber-Versicherung für KMU gelungen. Unternehmen, welche sich vom Risikoprofil her für blue line qualifizieren, können so den aufwendigen Erneuerungsprozess fast ganz umgehen. Dies ist ein grosser Effizienzgewinn für jeden Versicherungseinkäufer, da die Risikofragen der Underwriter jährlich massiv zugenommen haben. Wie in allen blue line Lösungen profitiert das Unternehmen danach von exklusiv verhandelten Konditionen zu attraktiven Prämien. Fragen Sie bei Ihrer Kundenberaterin oder Ihrem Kundenberater nach, ob Ihr Unternehmen für blue line in Frage kommt.

Über diese Innovationen, aber auch rund um wissenswerte Fakten über Cyber-Risiken und -Versicherungen berichtet Kessler ab sofort auch in der neu geschaffenen Cyber Message. Diese Publikation ist ähnlich aufgebaut wie die D&O Message, von der unsere Kunden seit über 20 Jahren profitieren. Mit der neuen Cyber Message bietet Kessler interessierten Stellen in einer Organisation nützliches Insiderwissen zu aktuellen Cyber-Themen und -Trends im Risk Management – informativ und knackig auf den Punkt gebracht.

Westschweiz

Kundenorientierte, verlässliche und engagierte Mitarbeitende von 20 bis 70 Jahren



BERNARD PERRITAZ
Mitglied der Geschäftsleitung

Die Herausforderung des Mangels an qualifiziertem Personal ist bei fast allen unseren Kunden und auch in unserer Branche präsent. Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung markant, die wir in den letzten Jahren bei Kessler in der Westschweiz durchlaufen haben.

PRAKTIKA BEWÄHREN SICH

Auf der einen Seite sind viele junge Menschen zu uns gestossen. Vor allem im Rahmen der Praktika nach der Matura. Diese Praktika umfassen 18 Monate Ausbildung in einem Unternehmen und externe Kurse, die mit einem offiziellen Zertifikat als «Young Insurance Professional» abgeschlossen werden. Diese Ausbildung ist eine sehr gute Alternative zur Berufslehre (duale Ausbildung), die in der Westschweiz zugunsten des gymnasialen Bildungswegs an Attraktivität verliert. Die Prak-

tikantinnen und Praktikanten lernen auf diese Weise einen Beruf kennen, von dessen Existenz und Reiz sie bisher nichts wussten. Seit 2021 hat die Hälfte von ihnen ihre Ausbildung direkt bei Kessler fortgesetzt, und im Jahr 2024 sogar beide, was eine willkommene Verstärkung darstellt. Auch für Absolvierende eines Masterstudiengangs in Versicherungsmathematik bieten wir ein Praktikum an. Einer unserer Spezialisten für berufliche Vorsorge hat diesen Weg eingeschlagen. Warum haben sich diese jungen Leute für Kessler entschieden und warum bleiben sie? Es sind die folgenden drei Faktoren, die am häufigsten genannt werden: Flexibilität, Atmosphäre und Tätigkeit. Heute liegt das Durchschnittsalter der Mitarbeitenden in der Westschweiz bei 43 Jahren, 20% sind jünger als 33 Jahre.

ERFAHRENE MITARBEITENDE BLEIBEN

Auch am anderen Ende der Altersskala freuen wir uns über eine Entwicklung, die in Richtung einer Verlängerung der Arbeitstätigkeit über das übliche Rentenalter hinaus geht. Dies bei gleichzeitiger Senkung des Beschäftigungsgrades, manchmal in mehreren Schritten. Auf diese Weise profitieren wir weiterhin von den Fähigkeiten und Erfahrungen wertvoller Kolleginnen und Kollegen, was unsere Kunden begrüssen. Besonderes Augenmerk legen wir auf den Transfer von Kompetenzen. Vor einigen Jahren hätte ich persönlich eine solche Entwicklung weder in Betracht gezogen noch gewünscht. Doch heute bin ich sehr froh darüber, da alle Beteiligten davon profitieren.

Health & Benefits

Politische Herausforderungen – Änderungen verstehen



STEFAN LEUENBERGER
Mitglied der Geschäftsleitung

Das Sorgenbarometer 2023 der Credit Suisse verdeutlicht, dass das Gesundheitswesen und die Krankenkassenprämien die grössten Sorgen der Schweizer Bevölkerung sind. Dies überrascht nicht angesichts der Tatsache, dass die durchschnittlichen Krankenkassenprämien 2024 um fast 9% steigen. Dies und die höheren Energiepreise belasten die Haushaltsbudgets erheblich. Die Sorge um die Zukunft der Altersvorsorge belegt den dritten Platz. Im Januar wurde die umfassendste AHV-Reform seit Jahrzehnten eingeführt. Diese beinhaltet die stufenweise Anhebung des Rentenalters für Frauen auf 65 Jahre sowie eine Flexibilisierung des Rentenbezugs, begleitet von Kürzungen oder Zuschlägen. Die Einführung schrittweiser Übergänge vom Berufsleben in den Ruhestand durch Teilpensionierungsschritte ermöglicht nun eine Flexibilisierung des Renteneintritts.

DIE AHV BEWEGT DIE GEMÜTER

Im März rückte die AHV erneut durch zwei Initiativen und Volksabstimmungen in den Fokus. Dabei wurde die 13. AHV-Rente angenommen. Die Frage nach der nachhaltigen Finanzierung ist noch unbeantwortet. Die Jungfreisinnigen setzten sich erfolglos für die Verknüpfung des Rentenalters mit der steigenden Lebenserwartung ein. Sie plädierten für eine schrittweise Anhebung des Pensionierungsalters auf 66 Jahre. Gegen die im März 2023 vom Parlament verabschiedete Reform der beruflichen Vorsorge wurde das Volksreferendum ergriffen. Als Bürgerinnen und Bürger haben wir Gelegenheit, im September oder November über die von Experten kontrovers diskutierte Vorlage abzustimmen.

VERTRAUEN IN VORSORGE BRÖCKELT

Die AXA Vorsorgestudie 2023 zeigt, dass etwas mehr als die Hälfte der Befragten davon überzeugt ist, dass der Lebensstandard im Alter aufrechterhalten werden kann. Die Studie zeigt weiter, dass nur etwa 30% der Teilnehmenden ein hohes bis sehr hohes Vertrauen in die 1. Säule (AHV) haben. Bei der beruflichen Vorsorge sind es knapp 40% in der Deutschschweiz und lediglich 27% in der Westschweiz.

Information und Fachwissen sind für ein erfolgreiches Vorankommen zentral. Unser Ziel ist es, durch transparente Informationen Unklarheiten zu beseitigen, Verständnis zu schaffen und Vertrauen aufzubauen. Unsere Beraterinnen und Berater setzen alles daran, dass Sie gut informiert sind und so fundierte Entscheidungen rund um Vorsorge und Versicherungen treffen können.

Pensionskassenverwaltung

Umsetzung der ESG-Kriterien durch die Kessler Vorsorge



NATALIE KOCH
Geschäftsführerin Kessler Vorsorge AG

Im Dezember 2022 empfahl der ASIP (Schweizerischer Pensionskassenverband) den Pensionskassen, ein ESG-Reporting zu erstellen. Laut ASIP besteht das Ziel darin, «durch eine regelmässige und umfassende Berichterstattung die Transparenz in Bezug auf die Umsetzung dieser Kriterien zu erhöhen» (Quelle: ASIP-Mitteilung vom 13.12.2022). Das vom ASIP empfohlene Reporting bezieht sich ausschliesslich auf Informationen im Zusammenhang mit der Anlage des Vermögens der Versicherten.

WIR FÖRDERN TRANSPARENZ

Kessler Vorsorge beteiligt sich als zuverlässiger Partner ihrer Kunden aktiv an der Erhöhung der Transparenz. Dies nicht nur durch ihre Kommunikation, sondern ganz konkret durch die Einführung von Ergänzungen zu den

reinen Finanzberichten der Pensionskassen. So unterstützt Kessler Vorsorge ihre Kunden beispielsweise bei der Erstellung nützlicher Informationen für die Versicherten im Zusammenhang mit den ESG-Massnahmen ihrer Pensionskasse. Dies zum Beispiel in Form eines Newsletters oder bei Informationsveranstaltungen für das Personal.

AKTIV FÜR NACHHALTIGKEIT

Intern haben wir Nachhaltigkeitsziele ausgewählt und verfolgen diese aktiv (<https://www.kessler.ch/de/ueber-kessler/nachhaltigkeit>). Unsere Kolleginnen und Kollegen schulen und sensibilisieren wir regelmässig zu diesem Thema. Seit Kurzem führt Kessler Vorsorge den Begriff der Nachhaltigkeit in ihre Offerten ein. Wir halten es für wesentlich, im Bereich der Pensionskasse für Transparenz zu sorgen und ESG-Ziele zu verfolgen. Wir sind überzeugt, dass diese Vision auch für andere Anbieter gilt, welche Pensionskassen bedienen.

Die Rückversicherungsausschreibungen, die von den Kolleginnen und Kollegen von Kessler durchgeführt werden, folgen dieser Richtung insbesondere über die Berücksichtigung der ESG-Ratings der Versicherer. Dieses aktuelle Thema ist zwar umfangreich, aber interessant. Allerdings sehe ich die Einführung zusätzlicher Berichte kritisch, da die Pensionskassen bereits einem restriktiven gesetzlichen und regulatorischen Rahmen unterworfen sind. Es muss darauf geachtet werden, dass der Verwaltungsaufwand nicht steigt. Aus diesem Grund setzt die Kessler Vorsorge auf konkrete Handlungen.

Risk Consulting

Lösungen zur Geschäftsfortführung nach einem ausserordentlichen Ereignis



SIMON KÜNZLER
Geschäftsführer Kessler Consulting AG

Wie können sich Unternehmen in einem verstärkt kompetitiven Umfeld erfolgreich anpassen? Indem sie ein ausgeprägtes Sensorium für negative externe oder interne Entwicklungen und Ereignisse entwickeln. Einen professionellen Risikoberater mit fundiertem Fachwissen zur Seite zu haben, hilft, Risiken frühzeitig zu antizipieren und risikobezogene Herausforderungen zu meistern. Anhand letztjähriger Praxisbeispiele zeige ich hier auf, wie mein Team die Widerstandsfähigkeit von Unternehmen steigert und damit Mehrwert generiert.

In den letzten Jahren hat die hohe Inflation weltweit Spuren hinterlassen. Wir haben Projekte durchgeführt, um die Werte in den Betriebsunterbrechungspolicen zu aktualisieren. So garantieren wir, dass nach Ereignissen wie Feuer oder Naturkatastrophen der Ertragsausfall

richtig ersetzt wird. Damit bleibt die Liquidität unserer Kunden gesichert. Diese Projekte beschränken sich zwar auf versicherungsspezifische Szenarien. Doch sie führen dazu, dass unsere Kunden oft weitgehende operative und strategische Massnahmen zur Verbesserung der Supply Chain ergreifen.

SYSTEM FÜR NACHHALTIGEN UNTERNEHMENSERFOLG

Der Projektfokus auf das versicherte Ereignis ist das eine. Bekanntlich können aber verschiedene Vorkommnisse zu existenzbedrohenden Ausfallzeiten führen, die nicht oder nur partiell versicherbar sind. Diese ganzheitliche Sichtweise nutzen wir in Business-Continuity-Management-Projekten (BCM). BCM ist ein Management-System mit nachvollziehbaren Strukturen und konkreten strategischen und operativen Handlungsanweisungen. Es garantiert die bestmögliche Geschäftsfortführung in einem Krisenfall. Ein gelebtes BCM mit seinen präventiven und reaktiven Aufgaben sichert somit den nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Aufgrund der grossen Aktualität dieser Beratungsdienstleistung konnte ich mein Team um einen erfahrenen BCM-Experten ergänzen. Dank dieser Verstärkung werden wir unseren hohen Ansprüchen als professionelles, kundenorientiertes Risikoberatungsunternehmen noch besser gerecht.

Standorte Für Sie vor Ort

IN DER SCHWEIZ ZU HAUSE – IN DER WELT VERNETZT



UNSERE STANDORTE

ZÜRICH (HAUPTSITZ)

Forchstrasse 95
Postfach
CH-8032 Zürich
T +41 44 387 87 11

BASEL

Freie Strasse 35
CH-4001 Basel
T +41 61 263 20 01

BERN

Talstrasse 7
CH-3053 Münchenbuchsee
T +41 31 858 30 30

GENÈVE

Avenue des Morgines 8
CH-1213 Petit-Lancy
T +41 22 707 45 00

LAUSANNE

Avenue de la Gare 44
Postfach 950
CH-1001 Lausanne
T +41 21 321 60 30

LUZERN

Habsburgerstrasse 12
CH-6003 Luzern
T +41 41 410 96 66

NEUENBURG

Rue J.-L. Pourtalès 1
CH-2000 Neuenburg
T +41 32 724 83 50

ST. GALLEN

Fürstenlandstrasse 101
CH-9014 St. Gallen
T +41 71 224 92 24

SION

Place du Midi 24
CH-1950 Sion
T +41 27 566 55 11

VADUZ

Josef Rheinberger Strasse 6
LI-9490 Vaduz
T +423 231 32 32

Impressum

HERAUSGEBER
Kessler & Co AG

REDAKTION
Natalie Kolb

LEKTORAT
René Moor, Aarau

KONZEPTION, GESTALTUNG
Martin Tuch, Berlin

FOTOGRAFIE
Christian Amman, Zürich
Manuel Rickenbacher, Zürich
Mathis Hudovernik, Lausanne

DRUCK
Stämpfli AG, Bern



KESSLER & CO AG
Forchstrasse 95
Postfach
CH-8032 Zürich
T +41 44 387 87 11
www.kessler.ch