

RISK & INSURANCE INSIGHT 2021



INHALT

EDITORIAL	5
INTERVIEW	6
JAHRESBERICHT	11
DIREKTIONSKLAUSUR	28
KUNDENFOKUS	30
DEUTSCHSCHWEIZ – DR. HELMUT STUDER	31
INTERNATIONAL – ROGER KONRAD	32
SPECIAL RISKS – PASCAL SCHWEINGRUBER	33
WESTSCHWEIZ – BERNARD PERRITAZ	34
HEALTH & BENEFITS – STEFAN LEUENBERGER	35
PENSIONS-KASSENVERWALTUNG – NATALIE KOCH	36
RISK CONSULTING – SIMON KÜNZLER	37
STANDORTE	38



BILDWELT – DAS JAHR AUS DER SICHT DER MITARBEITENDEN

Wir blicken auf ein aussergewöhnliches Jahr zurück, welches wir nie mehr vergessen werden. Wir möchten die Gelegenheit ergreifen, um im diesjährigen Risk & Insurance Insight noch einmal zurückzuschauen.

Die Bildwelt stammt aus den privaten Sammlungen unserer Mitarbeitenden. Sie zeigt sinnbildlich verschiedene Facetten des Jahres 2020: von der Ausnahmesituation in den Städten über die wunderschönen Wanderungen in der Natur bis zum Aufbruch in eine neue Zukunft.

EDITORIAL



Christian Kessler

Robert Kessler

Dr. Martin Kessler

Tom Kessler

Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde der Firma Kessler

Der rasante Ausbruch des neuen Coronavirus hat die Welt in Atem gehalten und uns allen vor Augen geführt, dass nichts selbstverständlich ist. Wir mussten massive Einschnitte in unser privates und berufliches Leben hinnehmen. Diese Einschränkungen haben uns aber auch ermöglicht, über die wirklich wesentlichen Dinge im Leben nachzudenken.

Die Schweizer Wirtschaft hat sich im internationalen Umfeld dank rasch umgesetzter Massnahmen in Form von Liquiditätshilfen und Kurzarbeitsentschädigungen gut gehalten. Die gesundheitlichen und wirtschaftlichen Unsicherheiten bleiben nach wie vor gross. Vorsichtig optimistisch stimmen die hoffentlich bald in ausreichender Menge zur Verfügung stehenden Impfstoffe.

Die Möglichkeiten zur Linderung der Folgen der Pandemie sowie Fragen der Versicherungsdeckung beschäftigten viele unserer Kunden und uns intensiv. Grosse Naturkatastrophen, Versicherungsleistungen aus der Pandemie und nicht zuletzt auch die anhaltenden Unsicherheiten haben zu starken Verhärtungen an den Versicherungsmärkten geführt. Mit engagiertem Einsatz unserer Mitarbeitenden konnten wir unsere Kunden auch in diesen Zeiten als verlässlicher Partner in den Themen Risk Management, Versicherungen und Vorsorge begleiten.

Für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken wir uns bei Ihnen ganz herzlich.

Dr. Martin Kessler
Präsident
des Verwaltungsrates

Robert Kessler
Verwaltungsrat

Tom Kessler
Managing Partner

Christian Kessler
Managing Partner

INTERVIEW

POSITIVE BILANZ NACH EINEM HERAUSFORDERNDEN JAHR

2020 war kein einfaches Jahr. Die Corona-Pandemie hielt die Welt in Atem und beeinträchtigte Gesellschaft und Wirtschaft stark. Auch bei Kessler haben wir die Auswirkungen gespürt – Homeoffice, intensive Kundenarbeit, harte Versicherungsmärkte und hohe Flexibilität haben unseren Arbeitsalltag geprägt. Dank dem Einsatz der Mitarbeitenden waren wir nahe bei unseren Kunden und können eine positive Bilanz ziehen. Die Managing Partner Christian Kessler und Tom Kessler blicken gemeinsam zurück.

2020 wird als Corona-Jahr in die Geschichte eingehen. Wie haben Sie als Managing Partner das Virus und die Folgen erlebt?

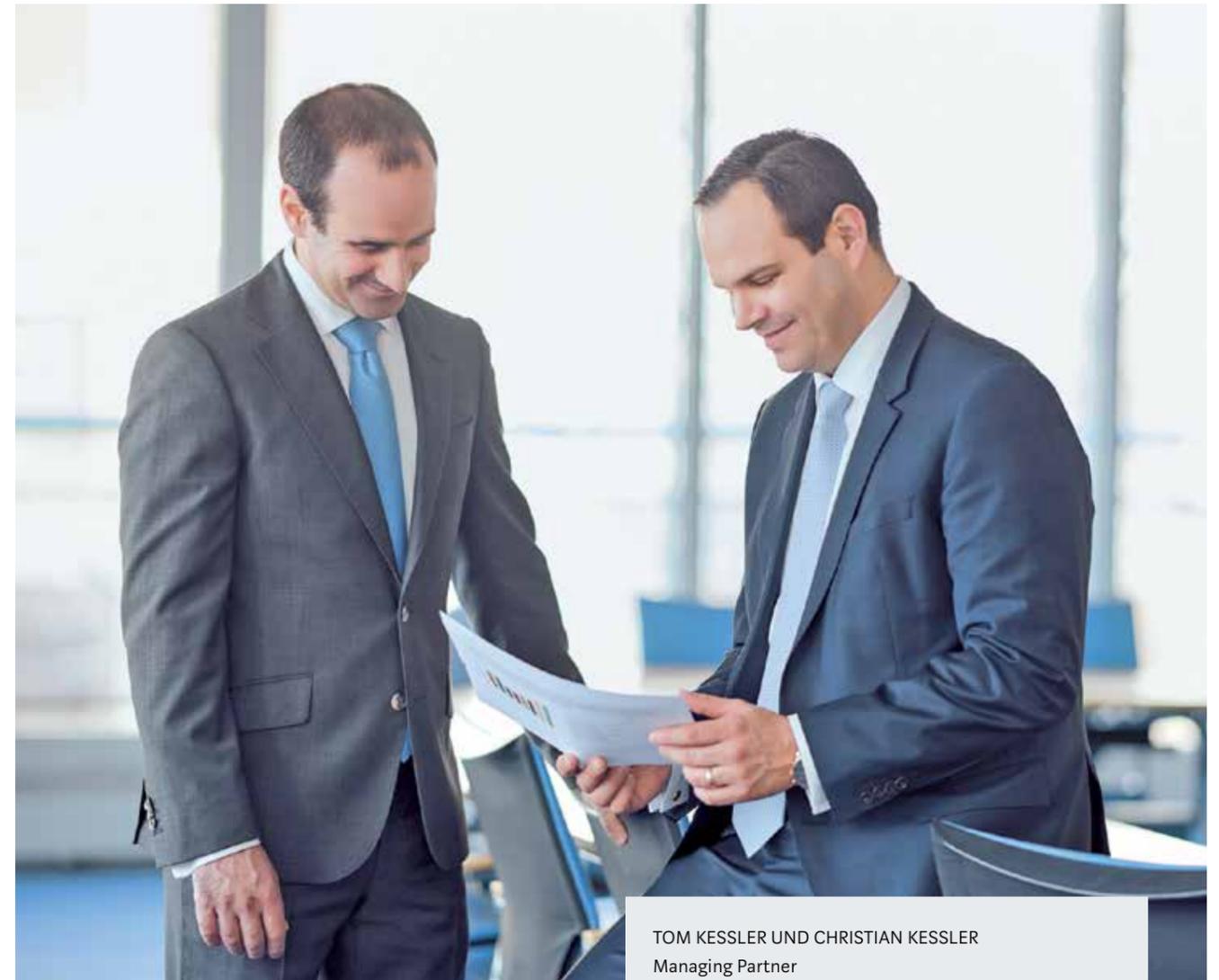
Tom Kessler: Am 25. Februar wurde ein erster Covid-19-Fall in der Schweiz bestätigt, dann überschlugen sich die Ereignisse. Drei Tage später stufte der Bundesrat die Situation in der Schweiz als besondere Lage gemäss Epidemienengesetz ein. Unsere Firma bildete eine Arbeitsgruppe aus Logistik, HR, IT und Kommunikation und traf sich in der Anfangsphase fast täglich zur Lagebeurteilung.

Christian Kessler: Die Umstellung auf Homeoffice war ein grosser Schritt. Der Arbeitsalltag, wie wir ihn gekannt hatten, war Vergangenheit. Innert kürzester Zeit mussten wir uns neu organisieren. Dank unserer soliden IT-Infrastruktur konnten wir das Arbeiten von zu Hause aus schnell umsetzen. Trotzdem war die Umstellung herausfordernd, auch weil wir Mitarbeitende mit Kindern haben, bei denen beide Elternteile berufstätig sind und nun Home-schooling auf dem Tagesplan stand.

Tom Kessler: Was mich damals sehr gefreut hat, war die Solidarität in unserer Firma. Die Teams haben sich organisiert, motiviert und alle haben sich gegenseitig geholfen. Wir sind zusammengerückt und standen uns bei, denn Arbeit hatten wir mehr als genug.

Christian Kessler: Das stimmt. Wir hatten noch nicht alle Antworten auf die vielen Fragen zu Corona, aber wir wollten sofort mit unseren Kunden sprechen. Wie geht es den Mitarbeitenden? Welche Betriebe müssen schliessen? Funktioniert die Staatshilfe?

«DANK UNSERER SOLIDEN IT-INFRASTRUKTUR KONNTEN WIR DAS ARBEITEN VON ZU HAUSE AUS SCHNELL UMSETZEN.»



TOM KESSLER UND CHRISTIAN KESSLER
Managing Partner

Welche Versicherungen helfen jetzt? Die internen Diskussionen liefen bei uns heiss und die Fachspezialisten lieferten Antworten.

Welchen Einfluss hatte Covid-19 auf die Kunden und den Versicherungsmarkt?

Tom Kessler: Die Herausforderung lag in erster Linie bei der Gesundheitsversorgung, bei der es nur dank grossem Einsatz des Ärzte- und Pflegepersonals nicht zu einer Katastrophe gekommen ist. Dies beschäftigte mehr als deren Finanzierung über die staatlichen Sozial- oder Privatversicherer. Wir selber spürten in der ersten Phase der Gesundheitskrise vor allem einen zusätzlichen Beratungsbedarf rund um die Kurzarbeitsentschädigung der Arbeitslosenversi-

cherung und die kollektiven Personenversicherungen wie etwa Unfall- oder Krankentaggeldversicherungen.

Grosses Thema bei unseren Kunden in der beruflichen Vorsorge war der markante Einbruch an den Börsen im März 2020, zum Glück dann aber mit unerwartet rascher Erholung. Auch die Bezahlung der Pensionskassenprämien beschäftigte stark. Mit der vorübergehenden Lockerung des Verwendungszwecks der Arbeitgeber-Beitragsreserven entspannte sich diese Problematik aber etwas.

Christian Kessler: Versicherungstechnisch standen vor allem die wirtschaftlichen Schäden im Fokus, welche unsere Kunden aufgrund der Massnahmen

gegen die Ausbreitung des Virus erlitten. Vier Versicherungsprodukte waren dabei auf dem Radar: die Kreditversicherung, die Betriebsunterbrechungsversicherung, die Eventausfallversicherung und die Reiseversicherung.

Tom Kessler: Die Kreditversicherer sorgten sich über die sich abzeichnende Rezession, nach der Finanzkrise drohte bereits wieder eine Konkurswelle. Wir hatten Kunden, deren Policen auf Mitte Jahr erneuert werden sollten, das stellte uns vor grosse Herausforderungen. Im Rückblick wissen wir, dass mit dem Schweizer Modell mit Kurzarbeit und unbürokratischen Sofortkrediten die Insolvenzen gesamthaft sogar abgenommen haben.

Christian Kessler: Vom Lockdown hart getroffen sind unter anderem das Gastgewerbe, die Hotellerie und die Unterhaltungsindustrie. Diese Branchen haben gemeinsam, dass sie Gäste empfangen und

deren Gesundheit schützen müssen. Bei einem Epidemiefall kann die Betriebsbewilligung behördlich entzogen werden. Dieses Risiko war bis zu Corona versicherbar, samt den Kostenfolgen. In der Regel waren aber Pandemieereignisse ausgeschlossen. Die Unterscheidung zwischen Epidemie und Pandemie und inwiefern Versicherungsdeckung vorhanden ist, war nicht immer einfach. Auch weil Versicherer die Deckung unterschiedlich beurteilt haben. Inwiefern das Ereignis Covid-19 gedeckt ist oder nicht, hängt vom individuellen Versicherungsvertrag ab.

Tom Kessler: Viel klarer war die Deckung bei den Eventausfallversicherungen. Diese bezahlen die vereinbarten Kosten, wenn ein Anlass aufgrund eines definierten Ereignisses nicht durchführbar ist. Bis zur Covid-19-Pandemie war ein Ausfall aufgrund übertragbarer Krankheiten mit wenigen Ausnahmen ein versichertes Ereignis. Allerdings waren diese Versicherungen damals schon verhältnismässig teuer und daher nicht sehr verbreitet, ausser bei Grossanlässen z. B. in Sport oder Unterhaltung.

Christian Kessler: Bei den Reiseversicherungen zeigten sich die Versicherer in einer ersten Phase kulant und haben Annullationskosten oft übernommen. Allerdings kennen einige Versicherer gewisse Einschränkungen bei Epidemien. Und seit Beginn der Corona-Pandemie versuchen Versicherer vermehrt, dieses Risiko auszuschliessen. Daher muss jeder Einzelfall individuell beurteilt werden.

«WIR HATTEN KUNDEN, DEREN POLICEN AUF MITTE JAHR ERNEUERT WERDEN SOLLTEN, DAS STELLTE UNS VOR GROSSE HERAUSFORDERUNGEN.»

Was ist Ihr Fazit für Kessler zum Corona-Jahr 2020?

Tom Kessler: Wir können uns in der Schweiz glücklich schätzen: Der gesunde Finanzhaushalt, rasche Liquiditätshilfen und das bewährte Instrument der Kurzarbeitsentschädigung haben einen schlimmeren Schaden für die Schweizer Wirtschaft vorerst abgewendet. In fast allen Versicherungsbranchen beobachteten wir dieses Jahr allerdings eine Verhärtung der Märkte, sicherlich auch getrieben durch die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Pandemie. Es war also für uns alle ein sehr intensives Jahr und unsere Mitarbeitenden hatten viel zu tun. Der Spirit in der Firma war aber dennoch – oder gerade deshalb? – hoch. Alle konnten aufeinander zählen, und unsere Kunden konnten sich auf uns verlassen.

Christian Kessler: Unsere Familienfirma hat auch in diesem herausfordernden Jahr erfolgreich gearbeitet. Geholfen hat uns hier sicherlich, dass wir vor etwas mehr als fünf Jahren in das papierlose Büro investiert und den Posteingang digitalisiert haben. So waren wir technisch in der Lage, ab Tag eins im Homeoffice alle Dienstleistungen reibungslos weiterzuführen. Erfreulicherweise haben wir 2020 auch viele strategische Initiativen vorgebracht. Zwei Highlights möchte ich da nennen: Erstens war die Übernahme von City Broker in Bern ein toller Schritt vorwärts und macht viel Freude. Und zweitens freuen uns die vielen positiven Kundenfeedbacks, welche wir für die neu entwickelte, digitale Checkliste für Risiko und Versicherung erhalten haben. Diese bringt uns

«ALLE KONNTEN AUF EINANDER ZÄHLEN, UND UNSERE KUNDEN KONNTEN SICH AUF UNS VERLASSEN.»

in der strategischen Risikoberatung unserer Kunden einen wichtigen Schritt weiter.

Ein Gedanke noch zu 2021: Die gesundheitlichen und wirtschaftlichen Unsicherheiten werden uns weiter begleiten. Bereits heute kennen wir Virusmutationen, insbesondere die neue Variante B117, die sich rascher verbreitet. Wichtig scheint mir nun, dass die Impfung der Bevölkerung weltweit ein Erfolg wird und dass die Impfungen auch zuverlässig vor den mutierten Varianten schützen.



«SINNVOLL»

JAHRESBERICHT

2020 war geprägt durch den Ausbruch des neuen Coronavirus Covid-19. Dieser hatte seinen Ursprung in China und breitete sich in der globalisierten, vernetzten Welt sehr rasch aus. Das veranlasste die Weltgesundheitsorganisation WHO bereits Mitte März, die Epidemie offiziell zu einer weltweiten Pandemie zu erklären. Um die ungebremste Ausbreitung des Virus zu verhindern, waren massive Einschnitte in das öffentliche und private Leben der Menschen notwendig. In vielen Ländern wurde im Rahmen von angeordneten Lockdowns das soziale und wirtschaftliche Leben weitgehend heruntergefahren. Trotz massiven Gegenmassnahmen der Regierungen löste das eine grosse Wirtschaftskrise mit steigender Arbeitslosigkeit aus.

Auch die Schweiz ist betroffen. Laut Angaben des Bundesamts für Gesundheit wurden 2020 rund 5 Prozent der Bevölkerung positiv auf das Virus getestet, über 10'000 Infizierte sind gestorben. Der Bundesrat regierte zu Beginn per Notrecht. Rasche Liquiditätshilfen sowie das bewährte Instrument der Kurzarbeitsentschädigung haben den wirtschaftlichen Rückgang in Grenzen gehalten. Nachdem wir die erste Welle mit einem achtwöchigen Lockdown recht gut meisterten, stecken wir mitten in der heftigen und länger andauernden zweiten Welle. Der Ausblick mit noch ansteckenderen Mutationen des Virus ist ungewiss, als Lichtblick kann die rasche Entwicklung und Zulassung von Impfstoffen gesehen werden.

Grosse Wellen warf die Frage der Versicherungsdeckung. Die Betriebsunterbrechungsdeckungen wurden von den Schweizer Versicherern sehr unterschiedlich gehandhabt. Einige zahlten rasch, andere «auf freiwilliger Basis» häftig und Dritte gar nicht. Grund für die unterschiedlichen Schadenzahlungen waren oftmals nicht klar formulierte Policen, welche

Betriebsunterbrüche als Folge einer Pandemie nicht explizit genug ausschlossen. Dadurch entstand eine rechtliche Grauzone, sodass die Versicherer von den Gerichten allenfalls zur Zahlung verpflichtet werden.

Ausser den Lebens-, Kranken- und Reiseversicherungen wird es die private Versicherung als Folge einer weltweiten Pandemie nur sehr begrenzt und Event-bezogen geben. Ähnlich der Versicherung des Nuklearrisikos gibt es auf Bundesebene Anstrengungen, mit einer Public Private Partnership unter Mitwirkung der Versicherer, der Versicherungsnehmer und des Staates eine Pandemieversicherung zu schaffen. Mit einer raschen Lösung ist nicht zu rechnen.

POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Unsicherheiten sind grösser denn je. Mit der Pandemie, dem Brexit und der weiter stark angestiegenen Verschuldung ist vieles im Fluss. In diesem Umfeld hielt sich die Schweiz recht gut. Der Rückgang

des Bruttoinlandprodukts (BIP) auf Jahresbasis soll gemäss den Konjunkturforschungsstellen (SECO und KOF) mit rund -3,5 Prozent geringer als erwartet ausfallen.

Die Arbeitslosigkeit stieg im Jahresdurchschnitt von 2,3 auf 3,1 Prozent und lag Ende Jahr bei 3,5 Prozent. Die Inflation war negativ und lag im Jahresdurchschnitt bei -0,7 Prozent.

Die Nationalbank belastet auf den Guthaben der Banken einen Minuszins von 0,75 Prozent. Die 2015 temporär eingeführte Notmassnahme untergräbt die Grundsätze der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. Die Nachteile sind vor allem für die Altersvorsorge gross und sollten gegen die Vorteile eines schwächeren Wechselkurses für die Exportwirtschaft abgewogen werden.

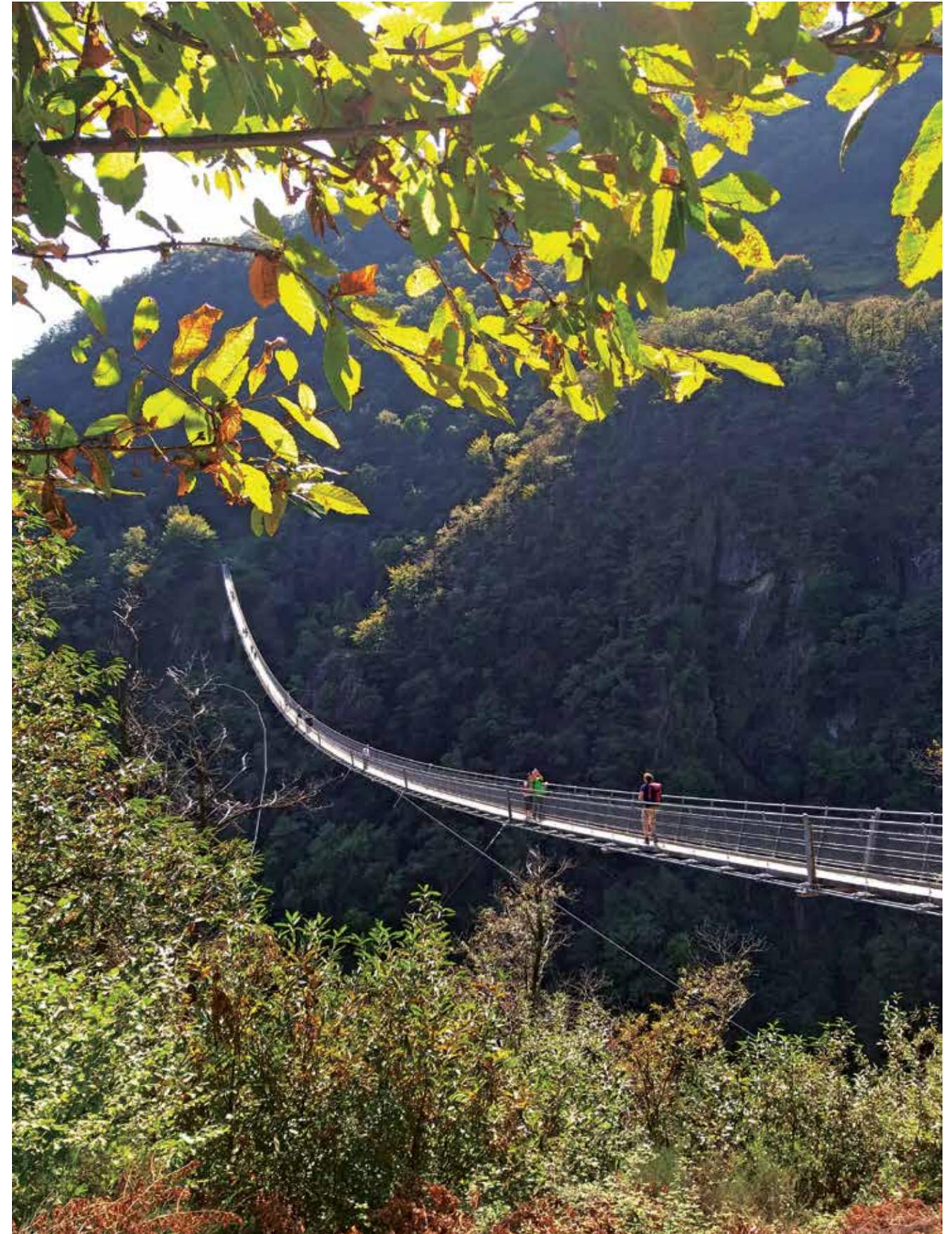
Unsere Wirtschaft ist stark mit dem Ausland verflochten. Der Aussenhandel (Exporte und Importe) von

Waren und Dienstleistungen übersteigt unser BIP. Der freie Zugang v. a. zu den europäischen Märkten ist wichtig. Positiv zu werten ist die Ablehnung der «Volksinitiative für eine massvolle Zuwanderung» (Begrenzungsinitiative), welche die Kündigung der Personenfreizügigkeit mit der EU verlangte. Nachdem auch das Resultat der Brexit-Verhandlungen vorliegt, gilt es, ein neues Rahmenabkommen mit der EU zur Weiterführung der bilateralen Verträge zügig voranzutreiben.

Sorge bereitet der Reformstau in der Altersvorsorge. Die demografische Entwicklung und das anhaltend tiefe Zinsniveau werden auch in absehbarer Zeit anhalten. Die Umverteilung in der 2. Säule zulasten der aktiven Versicherten beträgt jährlich über CHF 7 Mrd. Das entspricht fast der Hälfte des Ertrags aus dem angehäuften BVG-Kapital von CHF 1'000 Mrd. Damit werden die Grundsätze des Kapitaldeckungsverfahrens ausgehöhlt, welche 1985 mit dem BVG eingeführt wurden. Das Thema interessiert nun auch die junge Generation, sechs Jungparteien kämpfen vereint gegen die Umverteilung. Ziel muss sein, die Situation zu entpolitisieren und das Pensionsalter an die steigende Lebenserwartung anzupassen und das Niveau der Renten an realistische Marktrenditen zu koppeln. Ohne Kompromisse wird der Reformstau nicht zu lösen sein.

Gemäss letzten Angaben der FINMA vom Dezember 2020 sind im FINMA-Register 17'650 Versicherungsvermittler eingetragen. Rund 2'120 davon sind juristische Personen (AG, GmbH usw.), 15'530 sind

«MIT DER PANDEMIE,
DEM BREXIT UND DER
WEITER STARK ANGESTIE-
GENEN VERSCHULDUNG
IST VIELES IM FLUSS.»



«BLICK NACH VORNE»

natürliche Personen (inkl. Einzelfirmen). Von den natürlichen Personen sind 55 Prozent gebundene Versicherungsvermittler, d. h. Agenten und Versicherungsvertreter. 45 Prozent oder knapp 7'000 davon sind ungebundene Vermittler, d. h. Versicherungsbroker.

Der Marktanteil der professionellen Broker bei mittleren und grossen Geschäftskunden liegt bei über 90 Prozent. Der Berufsstand der ungebundenen Versicherungsvermittlung ist etabliert, der Markt ist verteilt und es herrscht Verdrängungswettbewerb. Seit Jahren ist eine bedeutende Konsolidierung der Branche im Gange. Die beiden grossen globalen Konkurrenten sind Aon und Willis, sie stehen in Fusionsverhandlungen. In der Schweiz gibt es 25 Brokerfirmen mit 20 und mehr Mitarbeitenden, 13 davon haben mehr als 50 Mitarbeitende.

Die 100 wichtigsten Schweizer Versicherungsbroker mit insgesamt 2'500 Mitarbeitenden sind in der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) zusammengefasst. Hauptaufgabe der SIBA ist, auch in Zukunft ein angemessenes regulatorisches Umfeld

für die Tätigkeiten des Versicherungsbrokers sicherzustellen. Der Verband gibt sich Berufsstandards und engagiert sich in der Aus- und Weiterbildung. Er war mitverantwortlich für die Lancierung des neuen Lehrgangs «Dipl. Berater/-in berufliche Vorsorge IAF».

REGULATORISCHES UMFELD

Der Entwurf zur Reform AHV 21 ist in parlamentarischer Beratung. Ziele sind die Sicherung des finanziellen Gleichgewichtes, der Erhalt des Rentenniveaus und die Flexibilisierung der Altersvorsorge. Vorgeschlagen ist eine Erhöhung der Mehrwertsteuer von 0,7 Prozent. Die Vorlage ist seit über einem Jahr im Ständerat und kommt nur sehr langsam voran.

Ende November 2020 verabschiedete der Bundesrat die Botschaft zur BVG-Reform und beantragt, das Modell zu übernehmen, das von den Sozialpartnern (Gewerkschaften und Arbeitgeber) entwickelt wurde. Zentral und akzeptiert ist die Reduktion des Umwandlungssatzes auf 6 Prozent. In der Vernehmlassung sehr umstritten war hingegen die auf dem Umlageverfahren basierte Zusatzrente für die Übergangsgeneration. Es ist erstaunlich, dass der Bundesrat für diese klare, breit abgestützte Meinung kein Gehör findet und hartnäckig an den nach dem Giesskannenprinzip und über die Übergangsgeneration hinaus gewährten Rentenzuschlägen festhält. Eine intensive Debatte steht bevor.

Nach 15-jährigen Bestrebungen zur Revision des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) aus dem Jahr



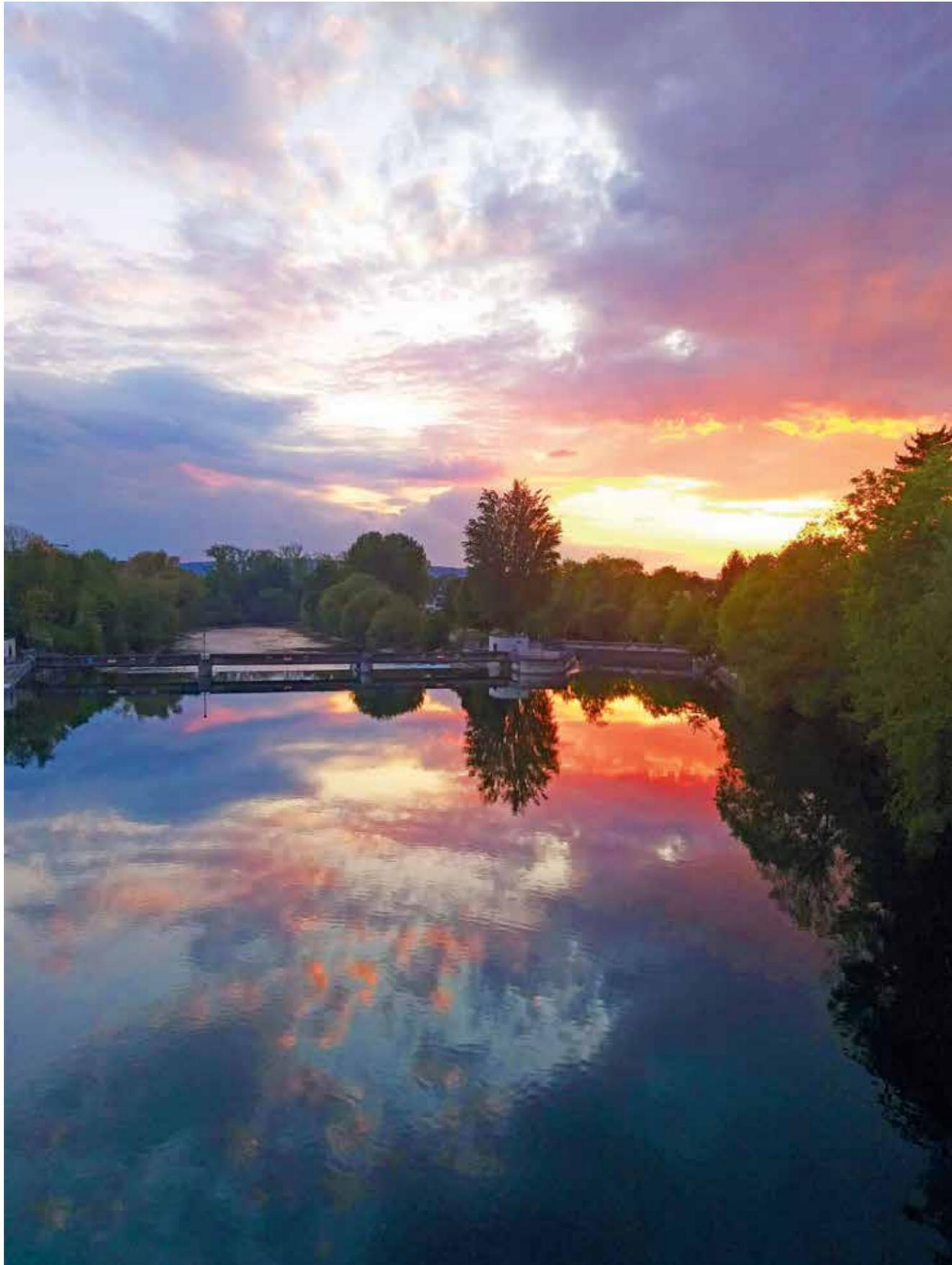
«RUHE»

1908 wurde eine Teilrevision des VVG im Sommer 2020 vom Parlament verabschiedet. Die Vorlage stärkt die Rechte der Versicherten und ermöglicht den elektronischen Geschäftsverkehr. Wesentliche Neuerungen sind das Widerrufsrecht innert 14 Tagen, ein ordentliches Kündigungsrecht nach drei Jahren, der Kündigungsverzicht der Krankenversicherer in der Zusatzversicherung, die Verlängerung der Verjährungsfrist für Ansprüche auf fünf Jahre sowie ein direktes Forderungsrecht des Geschädigten in der Haftpflichtversicherung. Die Teilrevision tritt per 1.1.2022 in Kraft.

Der Bundesrat hat Mitte Oktober 2020 die Botschaft zur Teilrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) ans Parlament verabschiedet. Hauptstossrichtungen sind ein neues Sanierungsrecht sowie ein kun-

denschutzbasiertes Regulierungs- und Aufsichtskonzept. Nachdem die Assekuranz vom FIDLEG ausgenommen wurde, soll auch das Versicherungsvermittlerrecht angepasst werden. Dabei ist die europäische Insurance Distribution Directive (IDD) zu berücksichtigen. Es geht um genauere Definitionen des ungebundenen und des gebundenen Versicherungsvermittlers, höhere Anforderungen an die Berufstätigkeit (Voraussetzungen sind guter Ruf und Gewähr), die Führung des Registers, eine griffigere Missbrauchsaufsicht der FINMA sowie eine präzise Regelung zur Offenlegung der Entschädigung für ungebundene Versicherungsvermittler. Neu wird eine Ombudsstelle, die Vermeidung von Interessenkonflikten und eine laufende Weiterbildungspflicht verlangt. Spezielle Regelungen gelten für qualifizierte Lebensversicherungen.

«SORGE BEREITET DER REFORMSTAU IN DER ALTERSVORSORGE.»



«HOFFNUNG»

Anfang 2020 erfolgte eine Vernehmlassung zu einem neuen Bundesgesetz über die Regulierung der Versicherungsvermittlertätigkeit, welches die Tätigkeit der Vermittler in der sozialen Krankenversicherung und der privaten Krankenzusatzversicherung regelt. Eine Branchenvereinbarung, welche ein Verbot der telefonischen Kaltakquise vorsieht und die Ausbildung und die Limitierung der Entschädigung der Versicherungsvermittler regelt, soll vom Bundesrat für allgemein verbindlich erklärt werden können. Die Botschaft ans Parlament ist pendent.

KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN

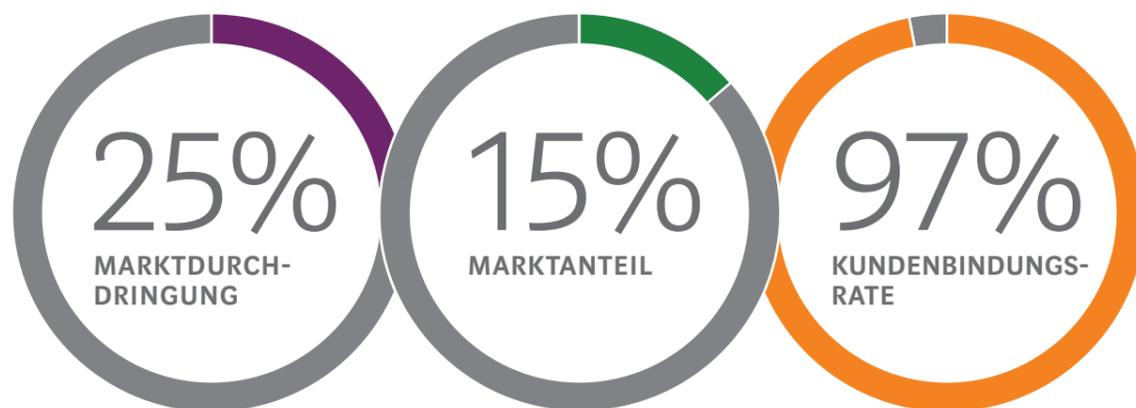
Unser Kundenversprechen lautet: «Mit Kessler können Sie sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren. Sie haben die Sicherheit, dass wir für Sie und Ihre Risiken die besten Lösungen entwickeln – damit Sie auch im Ernstfall gut aufgehoben sind.» Dafür garantieren qualifizierte Mitarbeitende, die 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

«DIE NEUE INTERAKTIVE,
DIGITALE CHECKLISTE FÜR
RISIKO UND VERSICHERUNG
KOMMT BEI UNSEREN
KUNDEN SEHR GUT AN.»

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 neue interaktive, digitale Checkliste für Risiko und Versicherung kommt bei unseren Kunden sehr gut an. Vermehrt automatisiert und digital ist auch unser GB-Report für die Jahresgespräche mit unseren Kunden. KesslerOnline für den Zugriff auf die täglich aktualisierten weltweiten Risiko- und Versicherungsdaten wird weiter ausgebaut.

Unsere Produkt- und Marktstrategie zielt auf die Gesamtbetreuung von Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden. Davon gibt es in der Schweiz rund 4'500 privatwirtschaftliche und rund 500 Organisa-



Von den rund 4'500 führenden Schweizer Privatunternehmen und 500 Einrichtungen der öffentlichen Hand zählen rund 1'250 zu unseren Kunden.

Gemessen an den Courtage- und Honorarerträgen schätzen wir unseren Marktanteil auf ca. 15 Prozent.

Unsere Kundenbindungsrate liegt seit über zehn Jahren bei ca. 97 Prozent.

tionen der öffentlichen Hand. Kessler arbeitet mit rund 1'250 dieser 5'000 Zielkunden zusammen, was einer Marktdurchdringung von 25 Prozent entspricht.

Wir unterhalten mit 45 der Top 100 und mit einem Drittel der Top-500-Firmen in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung. Primär beraten wir mittlere Unternehmen: 850 davon beschäftigen weniger als 250 Mitarbeitende, 250 zwischen 250 und 750 Mitarbeitende und 150 mehr als 750 Mitarbeitende. Unseren Marktanteil in diesem Segment, gemessen an den Courtage-/Honorarerträgen, schätzen wir auf 15 Prozent.

Zur Kundeninformation publizieren wir das Risk & Insurance Insight, die D&O Message, den Cyber Risk & Insurance und den Market View. Mit der Kessler Academy bieten wir Entscheidungsträgern in Unternehmen Aus- und Weiterbildung zu Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgefragen an. Physische Anlässe wurden im Berichtsjahr weniger durchgeführt, Ausnahmen waren die gut besuchten «WEF Global Risks Events» in Zürich und Genf Ende Januar, die Kessler Academy CEO, CFO, CRO, ein Captive Roundtable sowie der Aviation Luncheon.

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel. Wir verzeichneten eine Kundenbindungsrate von 97,3 Prozent. Das ist angesichts des kompetitiven wirtschaftlichen Umfelds ein sehr gutes Resultat.

CYBER-RISIKEN

Die zunehmende Abhängigkeit vom Internet, neue Datenschutzgesetze, ein wachsendes Internet of Things (IoT) sowie zunehmend mobiles Arbeiten und Homeoffice machen die Cyber-Risiken zu einem absolut zentralen Thema. Der WEF Global Risks Report unterstreicht die steigende Bedeutung seit Jahren, in der Schweiz stehen die Cyber-Risiken in den letzten beiden Jahren gar an der Spitze. Auch in den Verwaltungsräten steigt das Bewusstsein rasch.

Die geopolitische Dimension von Terrorismus und künftiger Kriegsführung über das Netz sind beunruhigend. Die nationale Sicherheit kann über die Stilllegung von kritischer Infrastruktur bedroht sein. Für die Cyber-Sicherheit sind internationale Lösungen notwendig, Staaten und die Wirtschaft sind gleichermaßen gefordert.

Die Malware-Attacken «WannaCry» und «NotPetya» trafen im Mai und im Juni 2017 innert kurzer Zeit Hunderttausende von IT-Netzwerken und verursachten Milliardenverluste. Ein grosser Cyber-Schadenfall könnte die Assekuranz insbesondere wegen des Kumuls von Betriebsunterbrechungsschäden vor grosse Herausforderungen stellen. Die Anzahl der Angriffe ist schnell wachsend und es

«DIE NATIONALE SICHERHEIT KANN ÜBER DIE STILLLEGUNG VON KRITISCHER INFRASTRUKTUR BEDROHT SEIN.»

scheint, dass die Angreifer der Verteidigung immer einen Schritt voraus sind. Auch bei unseren Kunden hat die Zahl der Schadenfälle sprunghaft zugenommen. Die Nachfrage nach Cyber-Versicherungen ist markant gestiegen. Die Versicherungskapazitäten sind begrenzt und die Prämien steigen.

MARSH & MCLENNAN

Marsh & McLennan Companies (MMC), bestehend aus den vier «businesses» Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman, entwickelt sich mit 76'000 Mitarbeitenden in mehr als 130 Ländern und einem Umsatz von gegen USD 17 Mrd. erfolgreich. Marsh ist nach der Integration von Jardine Lloyd Thompson (JLT) gestärkt und weist seit Jahren nachhaltiges organisches Wachstum und gute operative Resultate aus, so auch im Corona-Jahr.

Kessler vertritt Marsh in der Schweiz seit 1998. Wir sind in verschiedenen Practice Groups vertreten,



«GEDULD»

wo wir Know-how sowie neue, innovative Kundenlösungen austauschen. Es bestehen weltweit einheitliche Plattformen für MCS Multinational Client Services. Multinationale Unternehmensgruppen sind in der Schweiz bedeutend und beschäftigen ungefähr 1,4 Mio. Personen, was gut einem Viertel der Gesamtbeschäftigung entspricht. Wir nutzen das Marsh Network für die lokale Betreuung der ausländischen Gruppenfirmen unserer Kunden. Als Schweizer Partner des Marsh Network betreuen wir Tochtergesellschaften ausländischer Firmen in der Schweiz. Dank der Stärke der Schweizer Wirtschaft im Ausland übersteigt das ins Marsh Network eingebrachte Geschäftsvolumen dasjenige aus dem Incoming-Geschäft.

Siegmund Fahrig, CEO von Marsh Continental Europe, wirkt in unserem Verwaltungsrat mit. Mit seiner verantwortungsvollen Position in der Marsh-Organisation und der langjährigen Erfahrung leistet er wertvolle Beiträge für die Weiterentwicklung von Kessler.

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. Mit der Übernahme der Pensionskassenverwaltungskunden von Mercer hat Kessler Vorsorge internationales Know-how dazugewonnen.

«WIR NUTZEN DAS MARSH NETWORK FÜR DIE LOKALE BETREUUNG DER AUSLÄNDISCHEN GRUPPENFIRMEN UNSERER KUNDEN.»

MITARBEITENDE

Ende 2020 waren bei Kessler 300 Mitarbeitende plus einige Lernende und Praktikanten angestellt. Dies entspricht rund 275 Vollzeitstellen. Gut 60 Prozent der Mitarbeitenden haben den Arbeitsplatz am Sitz der Firma am Hegibachplatz und in den nahe gelegenen Büros an der Hegibachstrasse in Zürich. 60 sind in Lausanne, 20 in Petit-Lancy/Genf, 20 in Bern und 10 in St. Gallen tätig. In den regionalen Büros Basel, Luzern, Neuenburg und Vaduz sind wir mit je einem bis drei Mitarbeitenden vertreten. 190 unserer Mitarbeitenden sind im FINMA-Register als ungebundene Versicherungsvermittler eingetragen. 2020 war wegen der Corona-Pandemie auch bei uns geprägt von Homeoffice-Arbeit, welche weitgehend ohne Probleme funktionierte.

Für die Zielsetzung und das Performance Management auf Ebene der Gesamtfirma, der Kundenbereiche und der einzelnen Mitarbeitenden benutzen 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. Unsere kundenorientierte Unternehmenskultur ist geprägt von ihrem Engagement und ihrer Verlässlichkeit. Dazu fördern wir ihr Potenzial, bilden sie weiter und übertragen ihnen Verantwortung. Unser Karrieremodell ermöglicht unseren Leistungsträgern die volle berufliche Entfaltung ihrer Fähigkeiten.

Unsere Fluktuationsrate beträgt 7,8 Prozent. Bei den gut 50 Direktionsmitgliedern verzeichnen wir mit

Ausnahme von Pensionierungen keine Wechsel. Fast die Hälfte unserer Anstellungen erfolgt über Mitarbeiterempfehlungen. Über ein Drittel der Kandidaten melden sich direkt bei uns. Anstellungen über externe Personalvermittlungen sind rückläufig. Um das Image eines attraktiven Arbeitgebers weiter zu steigern, arbeiten wir an der Einführung eines digitalisierten Bewerbermanagement-Tools.

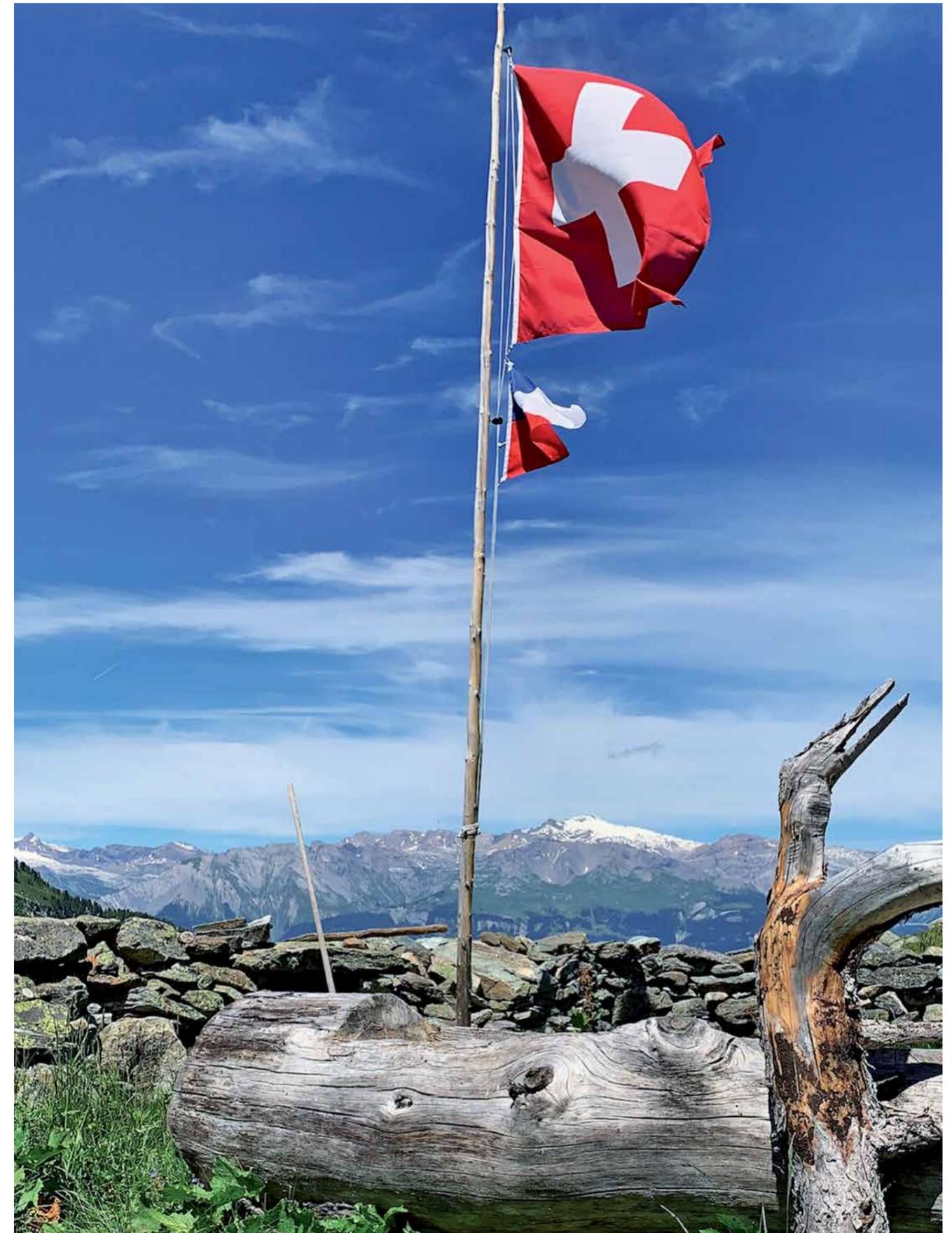
VERSICHERER

Die Zusammenarbeit mit den Versicherern ist eingespielt, aber geprägt durch schwierige Marktverhältnisse. Als Marktführer sind wir für professionelle Dienstleistungen anerkannt, 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.

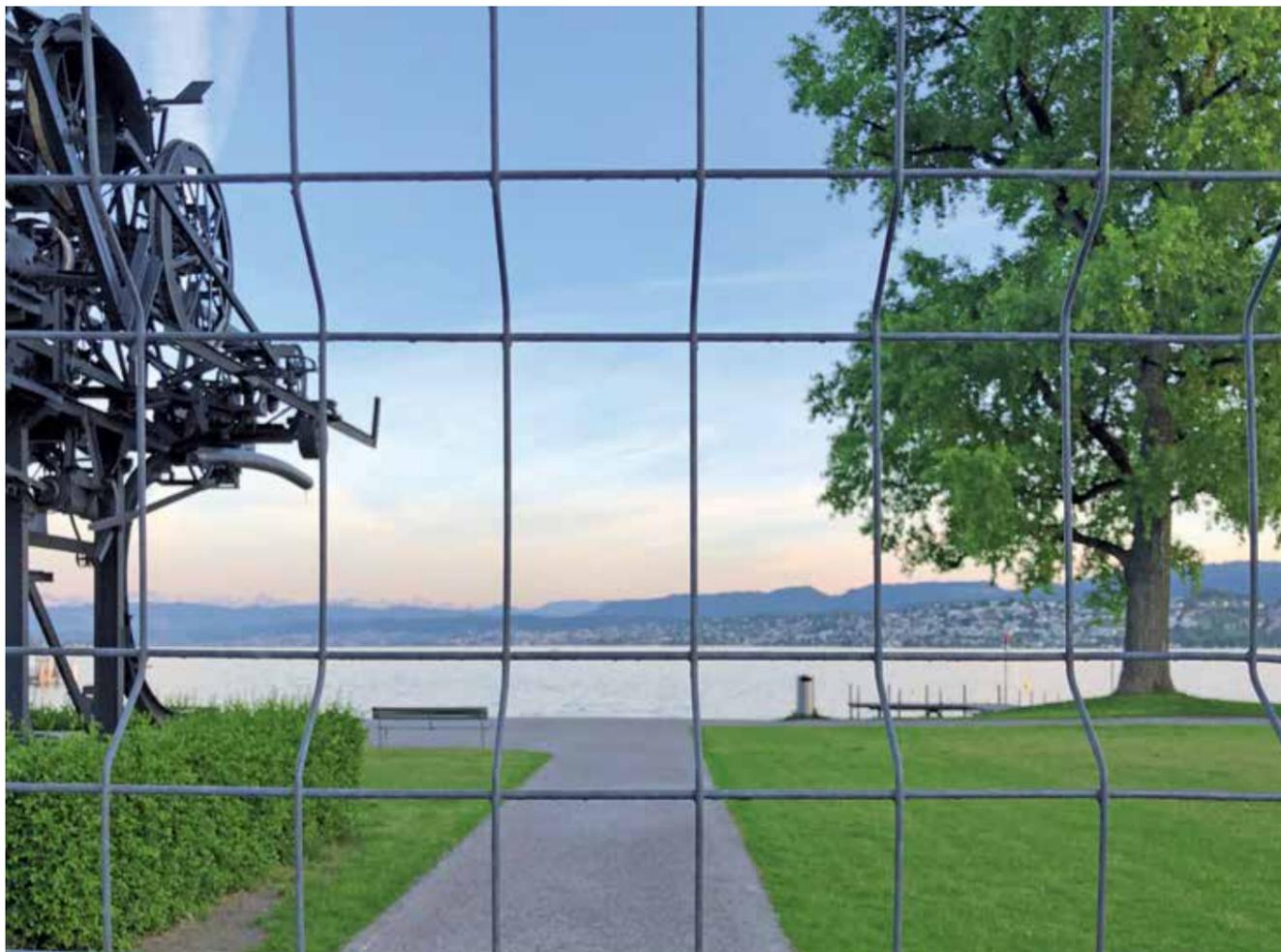
Die grossen Naturkatastrophen nahmen 2020 zu. Gemäss Schätzungen der Rückversicherer wird es für die weltweite Assekuranz gut USD 80 Mrd. (Vorjahr USD 55 Mrd.) an versicherten Schäden absetzen. Schäden aufgrund der Corona-Pandemie werden auf über USD 30 Mrd. geschätzt. Sie waren bei Lebens- und Krankenversicherern überschaubar, hingegen wurden Sachversicherer aus Event-Annullierungen und Betriebsunterbruch unerwartet hoch belastet.

Der Versicherungsmarkt ist in der Schweiz generell härter geworden. Nach den Personenversicherungen

«FAST DIE HÄLFTE
UNSERER ANSTELLUNGEN
ERFOLGT ÜBER
MITARBEITER-
EMPFEHLUNGEN.»



«ZU HAUSE»



«SICHTWEISE»

verzeichnen wir Kapazitäts- und Deckungseinschränkungen sowie Prämienaufschläge in der Sachversicherung. Stark angezogen haben die Prämien für Organ- und Berufshaftpflichtrisiken, Verunreinigung und die Cyber-Risiken. Nationale Risiken können noch mit einigermaßen moderaten Anpassungen platziert werden. Multinationale Kunden mit schlechten Schadenverläufen müssen bei der Erneuerung viel schlechtere Bedingungen akzeptieren. Bei grösseren Schäden sind wir als Broker zunehmend gefordert, diese werden derweil erst nach harten Verhandlungen angemessen erledigt.

Die Finanzkraft der Versicherer ist dank der starken Vorjahre und der robusten Börse gut und stellt auch bei den absehbaren Gewinnrückgängen im Jahr 2020

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 Kollegen von Marsh zusammen. Die Solvenz der in der Schweiz lizenzierten Versicherer war stabil.

ORGANISATION

Wir sind nach Kundensegmenten (Industry Practices) organisiert. Diese Struktur stellt sicher, dass unsere Mitarbeitenden über industriespezifisches Know-how verfügen. Die Bereichsleiter führen mit ihren Kundenberatern und Fachspezialisten autonome Brokerfirmen für das Segment und rapportieren direkt an ein Geschäftsleitungsmitglied. Wir

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

Geschäftsführung und Verwaltung: Pensionskassenverwaltung, Captive Management

Weitere Dienstleistungen: Analyse von Versicherungsportfolios, ClaimsExcellence, Kessler Academy

setzen auf flache Hierarchien mit klaren Verantwortungen und kurzen Entscheidungswegen.

Aufgabe der Risk Practices (Fachverantwortung) im Sinne einer Matrixorganisation 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.

Bei der Geschäftsentwicklung sind Verkaufsspezialisten für neue Kunden und die Kundenberater für den Ausbau der Beziehungen mit bestehenden Kunden

zuständig. Wir sind eine «Sales Driven Company» und wollen die Verkaufskapazitäten weiter steigern. Marketing und Kommunikation haben viel zur Steigerung der Visibilität und des Bekanntheitsgrades beigetragen. Dies einerseits mit Beiträgen in den Medien, andererseits durch eine verstärkte Präsenz auf Google und auf dem Social-Media-Kanal LinkedIn.

Im September 2020 übernahmen wir von der deutschen Ecclesia Gruppe die City Versicherungs-Kundendienst AG und City Beratungs-AG in Bern mit acht Mitarbeitenden und Geschäftskunden vorwiegend im Raum Bern/Mittelland. Es ist dies ein guter strategischer Fit, hatte sich doch unser Geschäft in diesem wichtigen Wirtschaftsraum langsamer entwickelt als im Rest der Schweiz. Anfang 2021 ziehen

die neuen Mitarbeitenden an unseren Berner Standort in Münchenbuchsee um. Die Integration kommt zügig voran, wir freuen uns über den guten kulturellen Fit. Mit gegen 30 Mitarbeitenden gehören wir im Grossraum Bern nun zu den führenden Anbietern im Bereich Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung. Wir begrüssen die neuen Kolleginnen und Kollegen herzlich bei uns und freuen uns auf gute Zusammenarbeit.

Kessler Consulting Inc. feierte 2020 sein 50-jähriges Jubiläum. Die Firma wurde am 11.11.1970 um 11.11 Uhr zur Unterstützung von Kessler auf dem Weg zu einem unabhängigen Brokerunternehmen und zur Limitierung der Haftung gegründet. Kessler Consulting ergänzt heute das Versicherungsbrokeringsgeschäft mit professioneller Risk-Management-Beratung. Die Firma hat den qualifizierten, ganzheitlichen Risikodialog etabliert und unzählige

ge Firmen vom holistischen Risikoradar überzeugt. Das Vertrauen der Kunden spricht für die Qualität der Dienstleistungen. Wir freuen uns über diesen Meilenstein.

DIGITALISIERUNG UND INFORMATIK

Das Management Information System (MIS) mit den Kunden-, Policen- und Aktivitätsdaten ist das Rückgrat unserer Informatik. Die elektronische Ermittlung der Courtage-/Honorarerträge sowie der Leistungserbringung (dem Kunden zurechenbare Stunden mal Stundenhonorare) dient als primäres Führungsinstrument zur Steuerung unseres operativen Ergebnisses.

Kessler verfügt über eine sehr stabile IT-Plattform. Seit Jahren laufen unsere Hauptserver praktisch ununterbrochen und ohne jeglichen Datenverlust. Wir haben ein sehr bewährtes Informatik-Team, bestehend aus sechs Mitarbeitenden und einigen externen Spezialisten.

Die Interessengemeinschaft «IGB2B for Insurers and Brokers» fördert den automatisierten Geschäftsverkehr zwischen Brokern und Versicherern. Praktisch alle wichtigen Versicherer und die meisten Broker bedienen sich der Plattform, welche derzeit mit dem EcoHub auf ein neues Niveau gehoben wird. SOBRADO Software AG spezialisiert sich auf den Ausschreibungs- und Offertvergleichsprozess sowie auf Informationsdienstleistungen und wird künftig über den EcoHub anbieten. Kessler engagierte sich für eine Zusammenarbeit der beiden Organisa-

«WIR SETZEN AUF FLACHE
HIERARCHIEN MIT
KLAREN VERANTWORTUNGEN
UND KURZEN
ENTSCHEIDUNGSWEGEN.»



«LICHT AM HORIZONT»

tionen, bei welcher die Datenhoheit bei der IGB2B bleibt: Daten müssen direkt vom Broker zum Versicherer und umgekehrt transferiert werden und dürfen nicht bei Dritten gespeichert werden.

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.

Der intensive Wettbewerb in der Assekuranz wird den Margendruck für die Versicherer und für die Versicherungsbroker weiter erhöhen. Es gilt, die Vorteile

der Digitalisierung zu nutzen und schneller, einfacher und innovativer zu arbeiten.

Wir sind ein engagiertes und motiviertes Team und für die Zukunft gut aufgestellt. 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 danken unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitenden für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Sie alle haben zum Erfolg von Kessler beigetragen.

DIREKTIONSKLAUSUR BASEL 2020



DIREKTIONSKLAUSUR IN BASEL, SEPTEMBER 2020

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion von Kessler zur Klausur. 2020 fand die Klausur in Basel (St. Jakob-Park) unter dem Motto «Quo vadis» statt.

1 Edwin Krebsler, 2 Samuel Pfister, 3 Lisa Spaar, 4 Markus Singer, 5 Natalie Koch, 6 Pascal Praudisch, 7 Dominik Grond, 8 Valérie Scilipoti, 9 Tom Kessler, 10 Timo Salvisberg, 11 André Scheidt, 12 Sabrina Wicki Hildebrand, 13 Christian Brinkmann, 14 Kaspar Geillinger, 15 Hans-Christian Süß, 16 Stefanie Bigler, 17 Simon Künzler, 18 Bernard Perritaz, 19 Sandra Müller, 20 Thomas Koller, 21 Roger Konrad, 22 Silvano Di Felice, 23 Samuel Egger, 24 Simon Holtz, 25 Theo Kocher, 26 Katja Wodjunig, 27 Roy Hildebrand, 28 Cécile Baptiste, 29 Ziliante Mariotti, 30 Emmanuel Anrig, 31 Kurt Vogel, 32 Peter Kadar, 33 Riccardo Tondo, 34 Robert Kessler, 35 Claudio Roa, 36 Dr. Helmut Studer, 37 Werner Niederberger, 38 Sylvain Zuber, 39 Yves Krismer, 40 Peter Dürig, 41 Christophe Tribolet, 42 Bruno Annen, 43 Dr. Marijana Pfeiffer, 44 Dr. Martin Kessler, 45 Beatrix Bock, 46 Patrick Concannon, 47 Christian Peters, 48 Pascal Schweingruber, 49 Martin Rohrbach, 50 Urs Sommer, 51 Christian Kessler, 52 Stefan Leuenberger. Nicht auf dem Bild: Ronald Flükiger, Gerhard Niederhauser, Andreas Stocker, Mario Vegetti.

KUNDENFOKUS

«MIT KESSLER KÖNNEN SIE SICH 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.»

CHRISTIAN KESSLER UND TOM KESSLER
Managing Partner

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 unterstützen wir Sie weltweit.

DEUTSCHSCHWEIZ WIR WACHSEN IM WIRTSCHAFTSRAUM BERN



DR. HELMUT STUDER
Mitglied der Geschäftsleitung

Der Wirtschaftsraum Bern umfasst für Kessler neben dem Kanton Bern die deutschsprachigen Gebiete der Kantone Wallis und Freiburg sowie den Kanton Solothurn. Kessler Bern ist es gelungen, insbesondere in den letzten zehn Jahren die Präsenz stetig auszubauen. Im September 2020 erfolgte ein weiterer Wachstumsschub durch die Akquisition von City Broker.

MARKTPRÄSENZ GESTEIGERT

Kessler Bern hat unter der Leitung von Peter Dürig die Marktpräsenz signifikant gesteigert und mit einem motivierten und engagierten Team die Kundenbasis stark ausgebaut. Ich freue mich sehr, wie sich die jungen Kolleginnen und Kollegen entwickelt haben. Toll auch, wie unsere erfahrenen Mitarbei-

tenden ihr Wissen in den gemischten Teams weitergeben. Diese Dynamik hat durch die Akquisition von City Broker einen weiteren Impuls erhalten. Damit konnten wir das Geschäftsvolumen und die Anzahl Mitarbeitenden nochmals stark steigern. Neu sind circa 30 Mitarbeitende in unseren Büros in Münchenbuchsee tätig. Diese Entwicklung erlaubt uns, seit dem ersten Januar dieses Jahres drei Bereiche in Bern zu führen.

KONTINUITÄT IST GEWÄHRLEISTET

Als Standortleiter und Bereichsleiter für Dienstleistungskunden ist Peter Dürig mit seiner grossen Erfahrung weiterhin im Einsatz. Steve von Gunten hat den neu geschaffenen Bereich für Kunden aus der produzierenden Industrie übernommen, während Werner Moser den Bereich Pensionskasse/Berufliche Vorsorge mit einem vergrösserten Team weiterführt. Der bisherige Geschäftsführer von City Broker, Bruno Annen, und die Leiterin der Vorsorgeberatung von City Broker, Sandra Boucetta, sind als Direktions- und Kadermitglieder in unserer neuen, gemeinsamen Organisation in Bern gut gestartet. Die Kontinuität in der Kundenberatung ist uns ein grosses Anliegen. Diese Beständigkeit gewährleisten wir durch den engagierten Einsatz aller Kolleginnen und Kollegen von City Broker im Team Kessler Bern. Ich danke dem ganzen Team für den gelungenen Start im neuen Verbund.

INTERNATIONAL GLOBALER RISIKOREPORT, HARTER MARKT



ROGER KONRAD
Mitglied der Geschäftsleitung

Im Januar 2020 konnten wir noch unsere WEF-Debriefing-Anlässe in Zürich und Genf durchführen. Dabei referierten und diskutierten wir über die grössten globalen Risiken. Eine Pandemie tauchte auch im Risikoraster des Global Risks Report 2020 vom WEF und von Marsh auf. Bei den Auswirkungen brachte es die Pandemie auf den letzten Platz der Top Ten. Dies jedoch mit einer tiefen Eintretenswahrscheinlichkeit und damit nicht mehr im beachteten Raster. Die Realität hat uns etwas anderes gelehrt. Die Pandemie kam unerwartet und heftig. Interessanterweise hatte aber eine Referentin am Anlass die Teilnehmenden gefragt, wer den Pandemie-Notfallplan schon gelesen habe. Es waren nur wenige im Saal.

Im Global Risks Report 2020 wurden die Aussagen von 800 WEF-Teilnehmenden ausgewertet. Dabei wurden erstmals 200 sogenannte «Young Shapers» separat aufgeführt. Ich fand es interessant, dass diese durchwegs die Risiken konservativer, sprich grösser, bewertet haben als die übrigen 600 Befragten.

HARTER VERSICHERUNGSMARKT

Zum Homeoffice im ersten Lockdown im Frühjahr kam der harte Versicherungsmarkt. Dies zwar nicht überraschend, aber massiver als erwartet. Für grössere Programme benötigen wir mehr Märkte, weil viele Anbieter ihre Kapazitäten massiv reduziert oder sich sogar ganz von gewissen Versicherungsprodukten zurückgezogen haben. Der letzte, vergleichbar harte Markt liegt beinahe 20 Jahre zurück. Die Hoffnung ist, dass sich die Lage bald beruhigt.

CYBER-GEFAHR ALS EINES DER GRÖSSTEN RISIKEN BLEIBT

Diese Pandemie werden wir hoffentlich bald hinter uns bringen. Das in Zukunft wohl grösste Risiko für Unternehmen bleiben die Cyber-Gefahren. Die Heimarbeit trägt dazu bei. Cyber-Kriminelle missbrauchen VPN-Produkte immer kreativer und skrupelloser als Einfallstor. Daten werden blockiert oder gestohlen und Firmen erpresst: Bei Nichtzahlung sollen die gestohlenen Daten veröffentlicht oder an Mitbewerber verkauft werden. Das Risiko, Opfer eines Ransomware-Angriffs zu werden, bleibt hoch.

SPECIAL RISKS EIN ANSPRUCHSVOLLES JAHR



PASCAL SCHWEINGRUBER
Mitglied der Geschäftsleitung

Zuerst die positive Nachricht: Kessler nutzte 2020, um wichtige Digitalisierungsprojekte voranzubringen. Die neue Website und die Weiterentwicklung des Kunden-Jahresberichts waren für uns Meilensteine. Die wichtigste Neuerung in der Kundenarbeit war die Lancierung der digitalen Checkliste (DCL). Die Checkliste ist das zentrale Arbeitsmittel bei Kessler in der strategischen Beratung zur Umsetzung der Risiko- und Versicherungspolitik. Einmal etabliert, ermöglicht sie die periodische Überwachung des Versicherungsportfolios und erleichtert strategische Entscheide. Eine digitale Version ist nun live und bereits bei vielen Kunden im Einsatz. Die Rückmeldungen sind erfreulich. Wir liefern mit der DCL einen stärkeren Beitrag zur Governance der Risiken und unterstützen damit das Risk Management

unserer Kunden noch aktiver. Dabei floss viel internes Wissen in die Entwicklung ein. Und vielleicht kamen wir gerade dank dem Homeoffice ein bisschen schneller voran.

SPECIAL RISKS

2020 rüttelte ein perfekter Sturm den Markt für Special Risks durch. Er kam heftig und im Ausmass unerwartet. Auch ich lag mit meiner Prognose hier vor einem Jahr falsch. Denn mit dem Lockdown begann sich das Angebot sofort weiter zu verknappen und zu verteuern. Innert weniger Wochen fanden wir uns im harten Markt wieder und die Korrektur fiel drastisch aus. Ob Kredit, Luftfahrt, Cyber, D&O, Berufshaft oder PTL – alle Versicherungsbranchen in den Special Risks wurden hart getroffen. Wir mussten mit vielen Risiken auf den Markt, selbst gut verlaufende Verträge von soliden Unternehmen waren plötzlich nicht mehr gefragt.

PROGNOSE

Selten wurde ein neues Jahr so sehr herbeigesehnt wie 2021. Was bringt es in den Special-Risks-Versicherungen? Ich weiss es nicht, und mit Prognosen bin ich vorsichtiger geworden. Doch unsere Veteranen erinnern an 2002 und 1985. Damals sah die Assekuranz ähnliche Krisen in der Industrierversicherung. Beide Male dauerten sie nicht sehr lange und die Märkte stabilisierten sich rasch auf dem neuen Niveau.

WESTSCHWEIZ GANZ NEUE FRAGEN



BERNARD PERRITAZ
Mitglied der Geschäftsleitung

Die letzten zwölf Monate waren in mehr als einer Hinsicht wirklich besonders, und es haben sich ganz neue Fragen gestellt. Hier sind einige davon.

Zunächst aus dem Bereich des Risikomanagements: Als das WEF im Januar 2020 den Global Risks Report veröffentlichte, hatte es das Pandemierisiko nicht auf dem Schirm. Dieses rangierte weit hinter Themen wie dem Klimawandel und Cyber-Angriffen. Im Bericht 2021 werden ansteckende Krankheiten bezüglich ihrer Auswirkungen als grösstes Risiko und bezüglich ihres Auftretens an vierter Stelle genannt. Wie ist eine solche Diskrepanz möglich?

Exponentielles Wachstum: Ein Begriff, der durch die Verbreitung des Virus fassbarer wurde. Warum ist

es für das Gehirn so viel schwieriger, diese Art des Wachstums im Vergleich zum linearen Wachstum zu erfassen?

Ab wann spricht man nicht mehr von einer Epidemie, sondern von einer Pandemie? Wie legt man den in den Versicherungsbedingungen enthaltenen Ausschluss von Schäden «aufgrund von Krankheitserregern, für die die Pandemiephase 5 oder 6 gemäss WHO gilt» aus? Sollte man sich mit einer reduzierten und freiwilligen Pauschalentschädigung seitens des Versicherers zufriedengeben oder gerichtlich und mit sehr unsicherem Ausgang für eine Komplettentschädigung kämpfen?

Wie werden die Sozialversicherungsbeiträge auf dem nicht von der Kurzarbeitsentschädigung gedeckten Einkommensteil berechnet? Inwieweit können die BVG-Beiträge der Mitarbeitenden aus den Beitragsreserven des Arbeitgebers ausbezahlt werden? Warum sinken die Arbeitsausfälle während einer Pandemie?

Ist es besser, persönliche Gespräche vor Ort und mit Schutzmaske oder per Videokonferenz und ohne Maske zu führen? Warum war die Romandie schneller und stärker vom Virus betroffen? Wann findet die nächste Medienkonferenz des Bundesrats statt?

Auf einige Fragen liessen sich rasch Antworten finden, bei anderen war dies schwieriger. Einige Fragen müssen gar die Gerichte entscheiden. Und auf wieder andere wird es wohl nie eine zufriedenstellende Antwort geben.

HEALTH & BENEFITS COVID-19 – NEUE THEMENFELDER



STEFAN LEUENBERGER
Mitglied der Geschäftsleitung

Vor einem Jahr habe ich die Verantwortung für Health & Benefits und HR Risk Management übernommen. 2020 war geprägt von Herausforderungen durch Covid-19. Ich bin beeindruckt von der Flexibilität und dem engagierten Einsatz unserer Mitarbeitenden. Sie haben mit Zuversicht zahlreiche neue Fragen und Themen analysiert, Lösungsansätze entwickelt und Kunden in der schwierigen Zeit intensiv begleitet. Ein herzliches Dankeschön für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

PERSONENVERSICHERUNGEN
Im Personenversicherungsgeschäft beschäftigten unsere Kunden Fragen zur Versicherungsdeckung, zum Vorgehen bei Liquiditätsengpässen sowie zu temporären Betriebsschliessungen und zur Kurzar-

beitsentschädigung. Auch das Arbeiten im Homeoffice und sozialversicherungsrechtliche Fragen von Grenzgängern führten zu einem erhöhten Beratungsbedarf. Unternehmen in einer bereits angespannten finanziellen Lage hatten mit teils starken Prämien erhöhungen zu kämpfen. Intensives, hartnäckiges Verhandeln von Konditionen und die Entwicklung von neuen, alternativen Lösungsansätzen verhinderten Schlimmeres.

GEZIELT HR-RISIKEN SENKEN

Die angespannte Personalsituation zeigte unseren Kunden die Bedeutung von eingespielten Führungsprozessen sowie die Schwachstellen im Erfassen und Analysieren von Absenzen auf. Unsere HR Risk Consultants lancierten Projekte zur Identifizierung und Minimierung der HR-Risiken der Kunden. Kosten von Fehlzeiten wurden berechnet, Absenzen im Benchmarking der Wirtschaftsbranche dargestellt. Zunehmende Fehlzeiten, fehlende Kontrolle und steigende Versicherungsprämien drängen zur Überprüfung der Gesamtsituation.

BERUFLICHE VORSORGE

Der Börsencrash im März 2020 führte zur Frage der Solidität der Pensionskassen. Die rasche Erholung der Kapitalmärkte zeigt deren Volatilität. 1e-Vorsorgelösungen mit höherem Renditepotenzial nehmen weiter Fahrt auf. Die Verschärfung der Mitwirkungsrechte des Personals bei einem Pensionskassenwechsel erfordert eine umfassende, vertrauensbildende Kommunikation gegenüber den Mitarbeitenden.

PENSIONSKASSENVERWALTUNG AUCH ZU PANDEMIEZEITEN EFFEKTIV



NATALIE KOCH
Geschäftsführerin Kessler Vorsorge AG

2020 war Kessler Vorsorge mit der unerwarteten Homeoffice-Empfehlung des Bundesrats konfrontiert, wodurch wir im März, in dem normalerweise noch viele Jahresabschlüsse erstellt werden, rasch unsere Anpassungsfähigkeit unter Beweis stellen mussten. Homeoffice hat sich durchgesetzt. Die berufliche Vorsorge ist ein Thema, bei dem es um den Menschen geht und der persönliche Kontakt essenziell ist. Dieser Kontakt hat 2020 gefehlt.

Nicht überall im Land war das Empfinden gegenüber der Pandemie gleich. Unsere Teams haben viel Verständnis und Mitgefühl für die persönliche Lage all jener gezeigt, die direkt oder indirekt von der Krankheit betroffen waren oder organisatorische Herausforderungen zu bewältigen hatten.

Normalerweise kommt die Revision zu uns ins Büro. Nach den Sitzungen des Stiftungsrats zur Genehmigung der Abschlüsse wird es auch mal gesellig. Hier haben unsere Mitarbeitenden bemerkenswerte Flexibilität und Kundenorientierung bewiesen.

DIE DIGITALISIERUNG BEWÄHRT SICH

Trotz aller Schwierigkeiten konnten wir die Jahresberichte pünktlich abliefern und Kundenanfragen fristgerecht bearbeiten – auch dank der elektronischen Archivierung von Unterlagen und der digitalen Korrespondenz. Kessler setzt seit 2017 auf Digitalisierung. Dies half, die nahtlose Erledigung aller Aufgaben zu gewährleisten.

In meinem Bereich habe ich keine besonderen Probleme im Zusammenhang mit Covid-19 festgestellt. Unsere Kunden haben von den vom Bundesrat und den Aufsichtsbehörden beschlossenen Ausnahmeregelungen kaum Gebrauch gemacht. Für sie war die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs prioritär, die Pensionskasse kam erst an zweiter Stelle. Wir konnten unsere Kunden beruhigen, denn unsere Prozesse haben auch im Homeoffice perfekt funktioniert.

Wir werden unsere Bemühungen im Bereich Digitalisierung weiter verstärken. Die reine Pensionskassenverwaltung wird so weit wie möglich automatisiert. Ich bin überzeugt, dass sich unsere Mitarbeitenden dadurch von «Verwaltern» zu «Beratern» entwickeln, und freue mich darauf, diesen Weg gemeinsam mit ihnen zu beschreiten.

RISK CONSULTING OPTIMIERTE RISIKOFINANZIERUNG



SIMON KÜNZLER
Geschäftsführer Kessler Consulting AG

Nach einer langen Periode stabiler, ja sinkender Prämiensätze zeigte 2020 namhafte marktbedingte Prämienerhöhungen. Entsprechend fragt man sich, wie ein Unternehmen die Prämienerhöhungen abfedern kann – insbesondere bei unveränderter oder moderater Schadenquote. Die Lösung liegt oft in einer höheren Risikoeigentragung mit höheren Selbstbehalten. Mein Team fokussiert nicht nur auf die Prämie, sondern auf die gesamten Risikofinanzierungskosten (Total Cost of Risk). In Optimierungsprojekten eruierten wir die jeweilige effektive Risikoexposition. Dies mit dem Ziel, nur so viel Versicherungsdeckung wie nötig einzukaufen. Die Optimierung des Verhältnisses zwischen Risikoeigentragung und Risikotransfer ergab weiteres Sparpotenzial. Oft stellen wir fest, dass die Selbstbehalte zu tief gewählt sind.

CAPTIVE REVIVAL

Der Preisschub ist ein Ansporn, die Risikofinanzierung zu überprüfen und auf eine effizientere Basis zu stellen. Entsprechend werden Eigenversicherungslösungen wichtiger. 2020 führten wir einige Captive-Machbarkeitsstudien durch. Sie bilden die Basis dafür, ob eine solche unternehmenseigene Versicherungsgesellschaft etabliert werden soll. Treiber dafür sind zum einen die Prämiensteigerungen. Dazu kommt, dass durch die Marktverhärtung für gewisse Risiken kaum mehr Deckung gewährt wird. Im Vorteil sind Unternehmen, die bereits über ein solches Risikofinanzierungsvehikel verfügen. Sie können damit die Risikoeigentragung in der Captive in kurzer Zeit erhöhen und/oder die Risikoeigentragung mit zusätzlichen Versicherungsbranchen in der Captive ergänzen. Das Interesse an Captive-Lösungen nimmt bei grösseren und mittelgrossen Unternehmen zu. Der Markt bietet zum Beispiel Lösungen mit Protected Cell Companies. Sie ermöglichen, das Risiko über ein externes Risikotragungsvehikel zu finanzieren. Unsere Projekte zeigen, dass die Prämiensteigerungen auch positiv wirken, da sie die Versicherungssituation eines Unternehmens einem ökonomischen Fitnessstest unterziehen.

STANDORTE FÜR SIE VOR ORT

UNSERE STANDORTE

ZÜRICH (HAUPTSITZ)

Forchstrasse 95
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

LUZERN

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

ST. GALLEN

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

VADUZ

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

GENÈVE

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

LAUSANNE

Rue Pépinet 1
CH-1002 Lausanne
T +41 21 321 60 30

NEUENBURG

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

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Kessler & Co AG

REDAKTION

Pascal Schweingruber,
Natalie Kolb

LEKTORAT

René Moor, Aarau

KONZEPTION, GESTALTUNG

Projektbüro Martin Tuch, Berlin

LAYOUT, SATZ

Datahand AG, Zürich

FOTOGRAFIE

Christian Ammann, Zürich

DRUCK

Stämpfli AG, Bern



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