«Die totalen Risikokosten minimieren»

Tom Kessler Der Managing-Partner bei Kessler über Märkte, das Verhältnis zu Kundschaft und Versicherern und den Umgang mit versicherbaren Risiken.

INTERVIEW: WERNER RÜEDI

Wie beurteilen Sie den Versicherungsmarkt für international aufgestellte Unternehmen?
Tom Kessler: Der aktuell herausfordernde Versicherungsmarkt manifestiert sich für internationale Unternehmen vor allem in Preiserhöhungen und reduzierten Kapazitäten, aber auch in eingeschränkten Deckungen und einem erhöhten Informationsbedürfnis der Versicherer. Wir sprechen aktuell von einem harten Markt, der 2018/19 so richtig einsetzte und bis heute anhält.

Was waren die Ursachen?
Das waren sicher häufigere und grösser als erwartete Schadenfälle und ein reduzierter Risikoappetit der Versicherer in bestimmten Risikoklassen. Die Covid-19-Pandemie hat diese Effekte dann noch verstärkt.

Bei globalen Versicherungsprogrammen geht es im Kern darum, den Versicherungsschutz möglichst weltweit einheitlich auszugestalten. Ist so etwas überhaupt möglich?
Dies ist sicherlich ein Bedürfnis und sinnvoll. Zum einen, um einen guten Überblick über die eigene Versicherungssituation zu haben, vor allem aber, um weltweit einen einheitlichen Versicherungsschutz sicherzustellen, der der festgelegten Risiko- und Versicherungspolitik des Unternehmens entspricht. Auch die Abwicklung von Schadenfällen in den verschiedenen Ländern ist so einfacher. Die Versicherer stellen dazu in den betreffenden Ländern eine sogenannte Lokalpolice aus, welche sich an der Masterpolice orientiert, in der Regel aber immer noch lokale Marktgepflogenheiten berücksichtigt.

Was tun Versicherer und Broker, um dem Ziel der Einheitlichkeit möglichst nahezukommen?
Nun, einige Versicherer gehen mittlerweile sogar so weit, dass sie weltweit ein einheitliches Policenwording auf Englisch eingeführt haben. Natürlich mit Ausnahme von lokalen, gesetzlich zwingend vorgegebenen Besonderheiten.

Sie arbeiten unter anderem mit international tätigen Konzernen, die im Normalfall über eine eigene Versicherungsabteilung verfügen. Ich stelle mir vor, dass die Zusammenarbeit eher einem Konkurrenzverhältnis gleicht als einer Partnerschaft.
Nein, ein Konkurrenzverhältnis ist das nicht; wir werden in diesen Fällen ja von den betreffenden Personen mandatiert, weil sie unsere Expertise und Marktkenntnisse in Ergänzung zu ihrem Verständnis des unternehmensspezifischen Risikos suchen. Wichtig ist aber in jedem Fall eine klare Aufgabenteilung zwischen der eigenen Versicherungsabteilung des Unternehmens und uns als externem Berater.

Wie sieht denn die Aufgabenteilung in aller Regel aus?
Dies kann unterschiedlich sein. Häufig unterstützen wir dann aber bei schwierigen oder für das Unternehmen kritischen Risiken wie etwa der Berufs- oder Organhaftpflicht oder bei sehr dynamischen und neuen Versicherungslösungen wie der Cyberversicherung.

Gibt es eine Faustregel, wann in einem Unternehmen Schäden aus dem eigenen Sack bezahlt werden sollen respektive auf die eigene Bilanz genommen werden und ab wann eine Versicherungsdeckung empfehlenswert ist?
Diese Beurteilung ist individuell vorzunehmen und ein wichtiger, in aller Regel der erste Schritt in unserem Beratungsprozess. Wir helfen unseren Kundinnen und Kunden, eine firmenspezifische Risiko- und Versicherungspolitik für ihr Risikoprofil zu entwickeln, erfassen systematisch die Risiken und führen einen bewussten Entscheid im Umgang mit den versicherbaren Risiken herbei. Das Ziel dabei ist, die totalen Risikokosten für ein Unternehmen zu minimieren. Priorität in der Versicherung haben die Katastrophenrisiken, die grosse finanzielle Verluste verursachen.

Haben Sie eigentlich Einfluss auf Versicherer, indem Sie beispielsweise auf die Ausgestaltung oder Entwicklung eines Produktes hinwirken?
Ja, das haben wir durchaus, und das sehen wir auch als eine wichtige Aufgabe von uns, insofern es um den optimalen Versicherungsschutz für unsere Kunden und Kunden geht. Gerade bei neuen Versicherungslösungen wie beispielsweise der Cyberversicherung pflegen wir einen sehr intensiven Austausch mit den verschiedenen Versicherungsgesellschaften und lassen dabei unsere Erfahrungen aus den Schadenfällen unserer Kundschaft einfliessen. Ein anderes Beispiel sind unsere sehr erfolgreichen «Blue Line»-Lösungen vornehmlich für KMU, wo wir neben optimaler Deckung und kompetitivem Pricing auch die administrativen Prozesse zwischen Kunde und Versicherer effizienter gestalten.

Die Industrie ist mit immer neuen Risiken konfrontiert, die bisher kaum jemand auf dem Radar hatte. Wie geht Kessler vor, damit keine Entwicklungen verpasst werden?
Das Wichtigste ist, nahe an unseren Kunden und Kundinnen zu sein und mit ihnen regelmässig einen Risikodialog zu führen. Wir fokussieren uns dabei und sind organisiert nach den Wirtschaftsbranchen unserer Kundschaft, um ein tiefes Verständnis für deren Geschäftsmodell und den damit einhergehenden Risiken zu entwickeln. Ebenfalls von grosser Wichtigkeit ist für uns der Austausch mit unserem internationalen Partner Marsh McLennan mit weltweit rund 76 000 Kolleginnen und Kollegen in über 130 Ländern. Ich bin immer wieder beeindruckt, was in dieser Organisation an Wissen und Erfahrung zu den Themen Risiko, Strategie und Humankapital vorhanden ist.

Welche Voraussetzungen müssen Berater und Beraterinnen bei Kessler mitbringen?
Kundenorientiert, verlässlich, engagiert – diesen drei Werten sind alle Angestellten bei Kessler verpflichtet. Dafür bieten wir eine professionelle Arbeitsumgebung, in der persönliche Kontakte und kollegiale Teamarbeit im Vordergrund stehen. Der Austausch im Team sowie gezielte Aus- und Weiterbildung ermöglichen unseren Mitarbeitenden eine kontinuierliche Weiterentwicklung.

Das Geschäftsmodell der Broker hat sich längst zu einem Beratungsgeschäft entwickelt. Damit dürfte das transaktionsbestimmte Geschäft vermutlich auch für Firmenkunden vermehrt von digitalen Insurtechs übernommen werden. Einverstanden mit dieser Einschätzung?
Ja und nein. Insurtechs spielen schon heute und in Zukunft sicher noch vermehrt eine Rolle für den direkten Risikotransfer von einfachen, leicht zu standardisierenden Risiken. Der Beratungsbedarf ist hier auch wesentlich kleiner als im Grosskundengeschäft, sodass die Kundin dies auch direkt vornehmen kann. Oder aber der Broker platziert nach der Beratung das Risiko über eine digitale Lösung oder ein Insurtech im Versicherungsmarkt. Bei komplexeren Risiken sehe ich eine Entkopplung der Beratung und der Platzierung des Risikos im Versicherungsmarkt aber weniger. Hier handelt es sich häufig um längere und komplexe Verhandlungen mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften, was nur schwierig in einem digitalisierten Prozess abzubilden ist.

2022 tritt die Revision des Versicherungsvertragsgesetzes VVG in Kraft. Mit welchen Auswirkungen rechnen Sie beispielsweise auf die Haftpflichtversicherung?
Bemerkenswert ist sicher die Ausweitung des direkten Forderungsrechtes in der Haftpflichtversicherung, welches wir bisher aus der Motorfahrzeughaftpflicht kennen. Demnach kann ein Geschädigter seinen Schaden direkt gegenüber dem Versicherungsunternehmen geltend machen. Es wäre in Zukunft also möglich, dass im Extremfall die Schadenregulierung ohne den Versicherungsnehmer und allenfalls sogar gegen sein Interesse erfolgen könnte.

Noch ein anderes Thema: Jetzt während der Pandemie hat das Homeoffice an Bedeutung gewonnen. Welche versicherungstechnischen Stolpersteine gibt es da aus Sicht der Arbeitgebenden zu beachten?
Wir machen vor allem unsere Kunden mit Betriebsstätten im Grenzgebiet respektive mit Grenzgängern in der Arbeitnehmerschaft auf die Frage der Sozialversicherungsunterstellung aufmerksam. Während der Pandemie und der damit verbundenen Homeoffice-Pflicht beziehungsweise -Empfehlung gab es zwar pragmatische Ausnahmeregelungen für Arbeitnehmende mit Wohnsitz im Ausland. Allerdings ist absehbar, dass die Unterstellung nun bald wieder im Ausland erfolgen kann, wenn zu einem grossen Teil im Homeoffice ausserhalb der Schweiz gearbeitet wird.

SASCHA MOETSCH

Inferno: Die Flammen waren verheerend und legten einen Grossteil des Fabrikgebäudes in Schutt und Asche.

Netzwerk

Name: Tom Kessler
Funktion: Managing Partner der Kessler & Co AG
Alter: 40
Familie: Partnerin
Ausbildung: CAS Insurance Broking (ZHAW), Information Technology & Electrical Engineering (ETH Zürich), MBA (Insead)

Das Unternehmen Kessler & Co AG ist ein Schweizer Unternehmen für ganzheitliche Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung. Gemäss Broker-Ranking von HZ Insurance ist Kessler der grösste Brokerdienstleister der Schweiz.