

MARKET VIEW 2021

AKTUELLE PERSPEKTIVEN IM MARKT



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Gegen alles gewappnet sind wir zwar nicht. Doch die vergangenen Monate zeigen, dass wir uns selbst in globalen Krisen neu orientieren und Lösungen finden können. Eine wertvolle Erkenntnis, die uns auch in anderen Bereichen nützt. In unserer Branche fordern uns die verhärtenden Märkte, die Sanierung der Sozialwerke und die Risiken fragiler Netzwerke. Doch es gibt Rezepte, diese Aufgaben zu meistern. Die Gedanken und Ideen unserer Risk Practice Leader in dieser Publikation liefern Ihnen einen Anstoss dazu.

Herzliche Grüsse



Lisa Spaar



Lisa Spaar
Leiterin Risk Practices

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG DIE FOLGEN DES NEUEN VVG

Nach langer Entwicklung tritt 2022 die Revision des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) in Kraft – mit zahlreichen Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherung.

Nach dem neuen Art. 60 VVG hat der Geschädigte einen Direktanspruch gegen den Versicherer. Der Versicherer haftet wie der Verursacher. Daher kann die Schadenregulierung im Extremfall auch ohne den Versicherungsnehmer und allenfalls gegen seine Interessen erfolgen. Ein solches direktes Forderungsrecht des Geschädigten gab es bisher nur in Fällen der obligatorischen Haftpflichtversicherung für besonders exponierte Risiken. Von nun an steht diese Möglichkeit allen Geschädigten offen. Die Anzahl der Schadenmeldungen dürfte dadurch zunehmen.

UMFANGREICHE FORDERUNGEN ABSEHBAR

Der Versicherungsschutz erstreckt sich neu auf sämtliche Arbeitnehmenden eines Betriebes. Neben Ersatzansprüchen Dritter werden nun auch Rückgriffsansprüche Dritter (beispielsweise der Sozialversicherer) gedeckt. Der bislang in den Versicherungsverträgen bestehende Ausschluss ist damit obsolet. Die Haftpflichtversicherer werden sich umfangreichen Forderungen vor allem von den Sozialversicherungsträgern (SVT) ausgesetzt sehen, die ihre Aufwendungen für die Heilbehandlung aus Schadenfällen von bei ihnen versicherten Personen nun vermutlich in jedem Fall an den Haftpflichtversicherer des Schadenverursachers weiterreichen. Im

Gegensatz zu vielen Geschädigten scheuen die professionell organisierten SVT die Auseinandersetzung nicht. Dieser Umstand wird zu höheren Schadenersatzzahlungen führen.

Die Neuregelungen stärken die Position der Verbraucher. Sie beenden historische Regelungen, welche die Versicherungswirtschaft bislang geschützt haben. Die Entwicklung ist aus Sicht der Kunden zu begrüßen, auch wenn sie zu Prämien erhöhungen führen wird. Wir stehen Ihnen dabei weiterhin mit Rat und Tat zur Seite.

! TRENDING TOPIC

Das neue VVG bringt Verbesserungen für die Versicherungskunden. Dies ist jedoch mit höheren Prämien verbunden.

\$ PRÄMIENENTWICKLUNG NATIONAL INTERNATIONAL

Haftpflichtversicherung → ↗



Willi Löw
Practice Leader
Haftpflicht-
versicherung

SACHVERSICHERUNG

Globale Versicherungsprogramme

International aufgestellte Unternehmen haben es heute schwer. Neben Corona sehen sie sich mit einem unfreundlichen Versicherungsmarkt konfrontiert. Er ist durch Preiserhöhungen, eingeschränkte Deckungen, reduzierte Kapazitäten und ein erhöhtes Informationsbedürfnis der Versicherer geprägt.

Glück haben Unternehmen, bei denen es nur um eine lokale Police in der Schweiz geht. Anders bei einem globalen Versicherungsprogramm: Hier kann die Platzierung der weltweiten Versicherungsdeckungen sehr komplex werden. Bei diesen Programmen fallen oft die Begriffe «good local standard» oder «best local standard». Diese spiegeln das Versprechen der Versicherer an ihre Kunden, den Versicherungsschutz weltweit einheitlich auszugestalten. Der Versicherer stellt dazu im jeweiligen Land eine Police mit möglichst breiter Deckung aus. Diese orientiert sich an den Vereinbarungen der Masterpolicy. Der Versicherer tut dies entweder über eigene Tochtergesellschaften oder mit lokalen Versicherungspartnern. Jedes Land hat jedoch eigene Marktgepflogenheiten und Policenbedingungen. Deshalb ist dieses Versprechen kaum haltbar, zumal die Begriffe «good» oder «best local standard» nicht eindeutig definiert sind.

GLOBAL EINHEITLICHES WORDING

Einige Versicherer haben bereits weltweit ein einheitliches Policen-Wording eingeführt, andere Anbieter ziehen nach. Der Vorteil ist, dass alle Policen

weltweit gleich aussehen – mit Ausnahme von lokal zwingend vorgegebenen Besonderheiten. In der Regel sind zudem alle Policen in Englisch ausgestellt. Das verhindert Deckungsunterschiede von Land zu Land innerhalb des globalen Versicherungsprogramms und erleichtert die Schadenbehandlung. Dies, weil die Definitionen und Bedingungen global gültig sind.

Wichtig ist ein guter Überblick über die eigene Versicherungssituation. So lassen sich Policen kombinieren und Redundanzen eliminieren. Dies trägt dazu bei, den «good» oder «best local standard» zu erreichen. Ein elaboriertes Tool dafür ist Marsh Global Connect.

! TRENDING TOPIC

Streben Sie neue Lösungen an, um Ihr Unternehmen gegen mögliche globale Ereignisse wie Pandemien abzusichern.

\$ PRÄMIENENTWICKLUNG NATIONAL INTERNATIONAL

	NATIONAL	INTERNATIONAL
Sachversicherung	→	↗
Technische Versicherung	→	↗



Simon Holtz
Practice Leader
Sachversicherung

BERUFLICHE VORSORGE

FRP 4 – IMMER MEHR RÜCKSTELLUNGEN FÜR RENTNER

Die Fachrichtlinien (FRP) der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten ergänzen oder konkretisieren gesetzliche Vorgaben. Aufgrund von FRP 4 sind immer höhere Rückstellungen für laufende Verpflichtungen nötig – mit Folgen für die Verzinsung und die Umwandlungssätze.

Der technische Zinssatz dient der Diskontierung der laufenden Rentenverpflichtungen zur Bestimmung der Rückstellungen: je tiefer der technische Zins, desto höher die Rückstellungen für laufende Renten. Die FRP 4 definiert den geltenden technischen Zinssatz. Der Wert bemisst sich aus der durchschnittli-

chen Rendite der zehnjährigen Bundesobligation der letzten zwölf Monate zuzüglich 2,5 %. Bei Verwendung von Periodentafeln kommt ein Abschlag von 0,3 % hinzu. Der so berechnete Zins soll mit einer angemessenen Marge unter der erwarteten Anlagerendite liegen. Der empfohlene technische Zins liegt aktuell zwischen 1,75 und 2 %.

EROSION DER RENTENVERSPRECHEN

Viele Vorsorgeeinrichtungen mit höheren technischen Zinsen müssen die Rückstellungen für Renten zulasten der Anlageperformance verstärken. Hinzu kommt eine höhere Rückstellung für Pensionie-

rungsverluste, wenn nicht gleichzeitig der Umwandlungssatz für die Berechnung von Neurenten sinkt.

Die Reservebildung führt zu einer tiefen Verzinsung der Altersguthaben – und mit dem reduzierten Umwandlungssatz zur Erosion der Rentenversprechen. Davon betroffen sind die geburtenstarken Jahrgänge, die jetzt vor der Pensionierung stehen. Jüngere haben immerhin die Chance, dass die Zinsen durch die Reduktion der Verpflichtungen der Vorsorgeeinrichtung mehr zur Alterskapitalbildung beisteuern.

! TRENDING TOPIC

Die Definition des technischen Zinssatzes gemäss FRP 4 hat Auswirkungen auf die Verzinsung, die Umwandlungssätze und auf die Bildung von Rückstellungen.

💰 PRÄMIENENTWICKLUNG NATIONAL

Sammelstiftungsanschlüsse	↗
Risikoversicherung für Stiftungen	→



Nadine Wieland und Martin Suter
Practice Leader
Berufliche Vorsorge

PERSONENVERSICHERUNGEN DIE TÜCKEN VON HOMEOFFICE

Ob Homeoffice-Pflicht oder Homeoffice-Empfehlung: Das Arbeiten zu Hause ist durch die Pandemie zum Trend geworden. Arbeitgebende müssen jedoch einige Spielregeln beachten, damit im Homeoffice keine teuren Risiken entstehen.

Die Arbeit im Homeoffice wird von Unternehmen unterschiedlich geregelt. Neue Varianten schiessen wie Pilze aus dem Boden. Dazu gehört das Arbeiten in der Ferienwohnung, im Campingbus oder in einem prächtigen Hotel. Doch dies alles ist mit neuen Risiken verbunden. Was passiert sozialversicherungsrechtlich, wenn jemand ein halbes Jahr am Strand in Italien arbeitet? Wer zahlt, wenn das Notebook auf der Alp gestohlen wird? Wer ist verantwortlich, wenn die Kundenunterlagen zwischen Homeoffice und Büro beschädigt werden? Wer haftet, wenn das WLAN streikt und das Projekt nicht fertig wird? Und wer kommt für die Kosten auf, wenn Cyber-Kriminelle wichtige Daten vom Notebook saugen?

HEIKLES HOMEOFFICE IM AUSLAND

Die Arbeit im Homeoffice lässt sich in der Schweiz versicherungstechnisch gut lösen. Anders im Ausland: Hier stellt sich schnell die Frage der Sozialversicherungsunterstellung. Während der Corona-Pandemie gab es zwar pragmatische Ausnahmeregelungen. Allerdings ist absehbar, dass die Unterstellung nun bald wieder im Ausland erfolgen kann. Die damit verbundenen Konsequenzen können richtig teuer werden. Neben der ausländischen Betriebsstätte, den Arbeitsbewilligungen oder gar Steuerfragen können plötzlich

nicht erfüllbare Leistungsversprechen nach Schweizer Recht bestehen. Dies bedeutet unbeliebte bilanzrelevante Rückstellungen. Immer mehr Firmen beordern daher Personen im ausländischen Homeoffice zurück in die Schweiz. In anderen Fällen begrenzt man das Homeoffice von Grenzgängerinnen und Grenzgängern sicherheitshalber auf einen Tag pro Woche. Problematisch sind Schadenfälle, bei denen der versicherte Standort nicht auf das Chalet im Wallis lautet, in dem man die Arbeit macht.

! TRENDING TOPIC

Um Risiken zu vermeiden, lohnt es sich für Firmen, die Arbeit im Homeoffice zu begrenzen. Dazu braucht es jedoch zwingend einen Risikomanagement-Prozess.

💰 PRÄMIENENTWICKLUNG NATIONAL INTERNATIONAL

Krankentaggeld	↗	↗
Unfallversicherung	↗	↗
Unfall-Zusatzversicherung	↗	↗
Geschäftsreiseversicherung	→	→



Thomas Roggo
Practice Leader
Personenversicherungen

SPECIAL RISKS UND CYBER QUO VADIS FINANCIAL LINES

Harte Zeiten für Versicherungsnehmer: Im stark verhärteten Markt der Financial Lines ist keine Trendwende absehbar. Bei den Cyber-Versicherungen dauert die Marktсанierung an. Umso wichtiger ist eine kompetente Beratung.

Der Financial-Lines-Versicherungsmarkt hat in der Schweiz eine 40-jährige Geschichte. Anfangs sehr von London abhängig, avancierte er zu einer wichtigen lokalen Stütze der Schweizer Industrie und Dienstleister. Ab 2008 war es für über zehn Jahre ein Käufermarkt mit vielen Anbietern, steigenden Kapazitäten und sinkenden Prämien. Heute befinden wir uns in einem stark verhärtetem Versicherungsmarkt. Dies betrifft sämtliche Hauptversicherungsarten im Financial Lines wie D&O, Berufshaftpflicht, Vertrauensschaden, EPLI und Cyber. Gemäss dem Marsh Global Insurance Market Index stiegen im ersten Quartal 2021 die Prämien im Unternehmensgeschäft weltweit um 18 % (gegenüber +22 % im vierten Quartal 2020), im Financial Lines sogar um 40 % (Q4 2020 +47 %). Es war das 14. Quartal in Folge mit einer Erhöhung. Wenigstens zeigte die Zunahme gegenüber den Vorquartalen einen leichten Abwärtstrend. Ein kleines Licht am Horizont ist, dass neue Versicherungsgesellschaften Kapazitäten anbieten. Ist dies ein Indiz, dass die Spitze erreicht ist und sich die Märkte konsolidieren?

KEINE TRENDWENDE

Noch sehen wir kaum eine Entspannung. Versicherungssummen werden weiter reduziert, die Prämien steigen und die Bedingungen werden restriktiver. Dabei besinnen sich die Versicherer jedoch zurück auf ihre Stärken: Sie legen den Fokus vermehrt auf ihre Kernkompetenzen und solides Underwriting. Es werden Risiken gezeichnet, welche in die Strategie passen. Man ist nicht mehr bereit, grosse Kompromisse für Marktanteile oder Kundenbeziehungen einzugehen.

CYBER-VERSICHERUNGEN IM UMBRUCH

Die Sanierung des Cyber-Versicherungsmarkts ist noch im Gang. Einige Versicherer sehen darin dennoch zu geringe Margen, weshalb sie sich zurückziehen oder die Angebote drastisch verkleinern. Die Anbieter haben die Cyber-Versicherung in den letzten Jahren mit umfassendem Schutz stark weiterentwickelt und ausgebaut. Die Risiken waren den Kunden zwar bekannt und sie haben diese teilweise erfasst, trotzdem zögerten viele mit dem Kauf. Dies führte zu einer Marketingoffensive der Versicherer. Dazu gehörte ein sehr kundenfreundlicher Underwriting-Prozess.

Um diesen Zeitpunkt herum stiegen die Cyber-Risiken aufgrund der rasanten Entwicklung der globalen Digitalisierung in die Top 5, später sogar in die Top 3 der Unternehmensrisiken auf. Die Versicherer wurden mit Schadensmeldungen überhäuft. In unserem Portfolio war zeitweise ein Viertel der Policen mit Schäden belastet.

Heute scheint es, dass die Aktuare das Zepter von den Marketingfachleuten übernommen haben. Statt günstiger Vollkasko-Lösungen prägen individuelle Cyber-Risikodeckungen zum marktgerechten Preis das Bild. Die Versicherer wollen die Risiken und Prozesse kennen und durchleuchten. Die Bedingungen werden an das Risiko angepasst. Wer im Underwriting-Prozess durchfällt, steht ohne Versicherung da oder erhält nur noch eine abgespeckte Version ab Stange. Der Beratungsbedarf hat stark zugenommen. Doch es lohnt sich, wenn wir für unsere Kunden präzise und hartnäckig bleiben.

! TRENDING TOPIC

Versicherungsnehmer müssen sich in Geduld üben, bis sich die Märkte entspannen. Im Vorteil ist, wer sich gut beraten lässt.

\$ PRÄMIENENTWICKLUNG NATIONAL INTERNATIONAL

	NATIONAL	INTERNATIONAL
Special Risks	↗	↗
Organhaftpflichtversicherung	↗	↗
Cyber-Versicherung	↗	↗
Veruntreuungsversicherung	↗	↗
Kreditversicherung	→	→



Christian Peters und Manuel Pachlatko
Practice Leader
Special Risks bzw.
Cyber-Versicherung

VERSICHERUNGEN FÜR VERKEHR UND LOGISTIK SUPPLY CHAINS ZEIGEN SICH FRAGIL

Ob auf der Strasse, zu Wasser oder in der Luft: COVID-19 hatte massive Auswirkungen auf den Güterverkehr und auf das Mobilitätsverhalten. Dazu kam die Verletzlichkeit der globalen Lieferketten durch Verzögerungen und Engpässe.

TRANSPORTVERSICHERUNG

Die Pandemie setzt der Branche weiter stark zu. Insbesondere beim Seetransport sank aufgrund der Lockdowns das Bestellvolumen bei den Konsumgütern.

Die Bestellmenge hat sich zwar erholt, doch die Logistik hinkt hinterher: Lieferungen verzögern sich, Produkte sind verspätet an Lager und die See-Frachtkosten haben sich um ein Vielfaches verteuert. Da 80 % des Welthandels über den Seeweg erfolgen, sind die Folgen gravierend. Hinzu kommen unvorhergesehene Ereignisse wie der Unfall der «Ever Given» im Suezkanal. Dies zeigt, wie fragil Seetransporte sind. Flugtransporte bieten keine Entlastung. Das hohe Preisniveau durch die Kapazitätsengpässe steigt weiter.

Als Folge hinterfragen viele Unternehmen ihre Supply Chains. Sie versuchen, diese zu diversifizieren und weniger von einzelnen Regionen abhängig zu machen. Verstärkt wird dies durch Trends wie Globalisierung, Direct Trade oder Nearshoring. Allerdings stehen diese Veränderungsprozesse für Unternehmen teilweise im Widerspruch zur Wirtschaftlichkeit – dies wohl weit über die COVID-19-Zeit hinaus.

MOTORFAHRZEUGVERSICHERUNGEN

Homeoffice hat das Mobilitätsverhalten stark verändert. Die Nutzung des ÖV brach ein, auf den Strassen wurden massiv weniger Kilometer gefahren. Zudem nahmen die Einlösungen ab. Welchen Einfluss hatte dies auf die Versicherungen? Erstaunlicherweise noch keinen. Denn die Schadenskosten durch Verkehrsunfälle blieben trotz Lockdown stabil. Dies wohl, weil viele vom ÖV aufs Auto umgestiegen sind. Heute ist der Strassenverkehr praktisch wieder auf dem Niveau von vor der Pandemie – Tendenz steigend. Klare Trends zeigen sich wahrscheinlich erst 2022.

Bei den Fahrzeugflotten hat COVID-19 Folgen für die Buchhaltung: Viele Flotten fahren deutlich weniger Kilometer als budgetiert, dadurch sank der Wert der Aktiven. Ein Effekt, der die Steuerexperten beschäftigen dürfte. Privat sind im Lockdown viele auf E-Mobile umgestiegen. Bei den Geschäftsflotten zeigt sich dieser Trend noch kaum. Dabei wäre er lohnend: Derzeit gewähren die Versicherer bei E-Mobilen Prämiennachlässe von 20 bis 25 %.

LUFTFAHRT

Der Versicherungsmarkt hat sich wegen der zahlreichen grossen Schadenfälle in den letzten Jahren stark verhärtet. Die Pandemie hat einen Grossteil der Luftfahrt stillgelegt. Einige Versicherer haben sich zurückgezogen, andere tragen das Risiko nicht mehr alleine. Die geringere Kapazität, die Nachfrage sowie die Schadensbilanz führten zu einem ungewöhnlich hohen Prämienanstieg. Obwohl während der Lockdowns nur wenig geflogen wurde, bleibt das Schadensniveau aufgrund der zahlreichen Handling-Schäden am Boden hoch. Den Versicherungsnehmern bleiben wenig Optionen. Wichtig ist, dass sie Schäden vermeiden. Zum Beispiel durch regelmässiges Piloten-Training im Simulator und gut geschultes Bodenpersonal.

Nach der Pandemie dürfte die Flugbranche wieder Aufwind spüren. Zentral für Aviatikbetriebe ist, wie sie auf einen raschen Anstieg der Nachfrage reagieren und wie sie sich auf eine eventuelle Volatilität vorbereiten.

! TRENDING TOPIC

Veränderungen der Supply Chains fordern Unternehmer, Logistiker und Versicherer zu gleichen Teilen. Gefragt sind flexible Versicherungslösungen, die diese Veränderungen mittragen.

PRÄMIENENTWICKLUNG	NATIONAL	INTERNATIONAL
Transportversicherung	↗	↗
Motorfahrzeugversicherung	↗	↗
Luftfahrtversicherung	↗	↗



V.l.:
Patrick Frey,
Karin Meyer,
Nicola Carbone
Practice Leader Aviation,
Practice Leader
Transportversicherung,
Practice Leader Motor-
fahrzeugversicherung

INTERNATIONAL EMPLOYEE BENEFITS DER NUTZEN GLOBALER PROGRAMME

Ab einem bestimmten Prämienvolumen lassen sich versicherbare Vorsorgeleistungen effizienter in einem globalen Programm platzieren. Dies gilt für Lebens-, Unfall- und Invaliditätsversicherungen sowie zum Teil für Krankenversicherungen. Konzerne haben damit globalen Einfluss auf die Wahl des lokalen Versicherers.

Bei einem globalen Programm für «Employee Benefits» (EB) werden lokale Versicherungspolizen bei den lokalen Netzwerkpartnern einer globalen Versicherungsgesellschaft oder eines Netzwerks platziert. Diese Polizen werden zentral rückversichert und als einheitliches Portfolio abgeschlossen. Dies ermöglicht eine Hebelwirkung auf globaler Ebene zugunsten der Kosten und Bedingungen. Die lokalen Versicherungspolizen bleiben immer bestehen. Dies gewährt die Einhaltung der länderspezifischen Vorschriften sowie die Schadens- und Verwaltungsleistungen.

Unterschiede zwischen EB-Programm und globalem Programm für P&C-Versicherungen:

- Lokale Lebens-, Unfall-, Invaliditäts- und Krankenversicherungen sind fast immer erforderlich.
- Globaler Rahmenvertrag statt einer «Master Insurance Policy».
- Die Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU wird aufgrund lokaler Nuancen nur selten genutzt.
- «Difference in Conditions» und «Difference in Limits» entfallen.
- Zahlungen aus nicht zugelassenen Polizen oder Leistungszahlungen sind je nach Art (bspw. Rentenleistungen) und Endbegünstigten (meist Einzelpersonen) anspruchsvoll.
- Art und Umfang des Versicherungsschutzes unterscheiden sich von Land zu Land deutlich, eine Harmonisierung ist kaum möglich.

- Die unterschiedliche Versicherungsdeckung in den einzelnen Ländern führt zu einer stärkeren länderspezifischen Prämienfestsetzung.
- Der Grossteil des Risikos wird oft in einer einzigen Rückversicherungsbilanz zentralisiert, die einen globalen Überblick über Preisgestaltung, Deckung und Schäden bietet.
- Ein rückversichertes globales EB-Programm kann eine einheitlichere Deckung in verschiedenen Ländern unterstützen.

Unternehmen sollten nicht nur aus Kostengründen ein globales EB-Programm einführen. Vielmehr sollten sie auch die Vorteile langfristiger Preisstabilität, erhöhter Kontrolle, Transparenz und massgeschneiderter Risikofinanzierungen miteinbeziehen.

! TRENDING TOPIC

Globale Programme für «Employee Benefits» können einem Konzern Vorteile bei den Kosten und Bedingungen von Versicherungen verschaffen. Wichtig sind jedoch auch andere Kriterien.

\$ PRÄMIENENTWICKLUNG INTERNATIONAL

Internationale Krankenpflegeversicherung	↗
Internationale Employee Benefits	↗



Dag Zwikker
Practice Leader
International
Employee Benefits

ÜBER KESSLER

Kessler ist das führende Schweizer Unternehmen für ganzheitliche Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung. Wir betreuen über 1'000 mittlere und grosse Schweizer Unternehmen aus Dienstleistung, Handel und Industrie sowie der öffentlichen Hand. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, unseren qualifizierten Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung leisten wir 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. Gegründet 1915, beschäftigt Kessler heute 300 Mitarbeitende am Sitz in Zürich und an den Standor-

ten Basel, Bern, Genf, Lausanne, Luzern, Neuenburg, St. Gallen und Vaduz. Als Schweizer Partner von Marsh sind wir seit 1998 Teil eines Netzwerks mit Spezialisten aus allen Gebieten des Risk Management und mit grosser Erfahrung in der Betreuung globaler Versicherungsprogramme. Marsh ist in über 130 Ländern vertreten und der weltweit führende Versicherungsbroker und Risikoberater und Teil von Marsh McLennan (NYSE: MMC).

Weitere Informationen finden Sie unter www.kessler.ch, www.marsh.com, www.mmc.com.

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