

RISK & INSURANCE INSIGHT 2022



AUF EINEN BLICK

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 Wirtschaftszweigen, 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 sind persönlich für Sie da.

Lernen Sie in dieser Ausgabe einige unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen, die sich täglich mit grossem Engagement für den nachhaltigen Erfolg ihrer Kunden einsetzen.

INHALT

EDITORIAL	5
INTERVIEW	6
JAHRESBERICHT	11
DIREKTIONSKLAUSUR	30
KUNDENFOKUS	32
DEUTSCHSCHWEIZ – DR. HELMUT STUDER	33
INTERNATIONAL – ROGER KONRAD	34
SPECIAL RISKS – PASCAL SCHWEINGRUBER	35
WESTSCHWEIZ – BERNARD PERRITAZ	36
HEALTH & BENEFITS – STEFAN LEUENBERGER	37
PENSIONS-KASSENVERWALTUNG – NATALIE KOCH	38
RISK CONSULTING – SIMON KÜNZLER	39
STANDORTE	40



TOM KESSLER

CHRISTIAN KESSLER

EDITORIAL

Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde der Firma Kessler

Die Coronapandemie hat uns im vergangenen Jahr weiterhin beschäftigt. Als Gesellschaft haben wir wichtige Fortschritte im Umgang mit dem Virus gemacht. Wir haben gelernt, flexibel zu handeln und Pläne und Ziele trotz allem konsequent zu verfolgen. Wir müssen dabei jedoch die globalen ökologischen, technologischen und geopolitischen Risiken im Auge behalten. Extreme Wetterereignisse, Cyber-Risiken, politische und leider auch militärische Konflikte, wie die tragischen Ereignisse in der Ukraine, werden Gesellschaft und Wirtschaft weiter herausfordern.

Die Schweizer Wirtschaft konnte sich nach dem Schock im Vorjahr weitgehend erholen. Nun müssen wir aber tragfähige Lösungen in wichtigen politischen Dossiers entwickeln. Dazu gehören die Beziehung zur EU oder die Reform unseres Vorsorgesystems. Die Versicherungsmärkte weltweit und in der Schweiz haben sich nach 2020 auch 2021 weiter verhärtet. Unsere Mitarbeitenden waren daher speziell gefordert, die berechtigten Interessen unserer Kunden zu vertreten und durchzusetzen.

Kessler kann in diesem herausfordernden Umfeld auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Wir verzeichneten eine rekordhohe Kundenbindungsrate von 98,5 Prozent und konnten in unserem Marktsegment weiter wachsen. Unsere Stellung als führendes Schweizer Unternehmen in Risk Management, Versicherungsberatung und beruflicher Vorsorge ist gefestigt.

«Mit Sicherheit voraus.» So lautet der Claim unserer Familienfirma. Auf diesem Weg begleiten uns treue Kunden, Geschäftspartner, engagierte Mitarbeitende und ein starkes Führungsteam. Für die Zukunft sind wir gut gerüstet. Unseren Kunden stehen wir als verlässlicher Partner zur Seite, als Schweizer Partner im Marsh Network auch weltweit.

Für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit bedanken wir uns herzlich bei Ihnen.

Tom Kessler
Managing Partner

Christian Kessler
Managing Partner

INTERVIEW

EINE POSITIVE BILANZ UND EIN AUSBLICK, DER HOFFNUNG MACHT.



TOM KESSLER UND CHRISTIAN KESSLER
Managing Partner

2021 war ein herausforderndes Jahr. Die Coronapandemie hat auch letztes Jahr die Welt beschäftigt und Wirtschaft und Gesellschaft nachhaltig geprägt. Kombiniert mit dem harten Versicherungsmarkt forderte dies von Kessler viel Flexibilität, Adaptionfähigkeit und Engagement in der Kundenarbeit. Unsere Mitarbeitenden konnten mit diesem Spannungsfeld umgehen und haben für unsere Kunden Ausserordentliches geleistet. Die Managing Partner Tom Kessler und Christian Kessler ziehen gemeinsam Bilanz und blicken in die Zukunft.

Wie bereits 2020 war 2021 wiederum ein von der Pandemie geprägtes Jahr. Was hat sich im Vergleich zum Vorjahr im Arbeitsalltag verändert und wo lagen dieses Jahr die Herausforderungen?

Tom Kessler (tk): Seit dem Herbst 2020 haben wir verschiedene Phasen erlebt, in welchen die Massnahmen zuerst gelockert wurden, sich das Infektionsgeschehen akzentuierte und wieder strengere Massnahmen eingeführt wurden. Dazu gehörte zum Beispiel die Homeoffice-Pflicht im Frühjahr 2021 und Winter 2021/22. Dies forderte viel Flexibilität und Resilienz in der Organisation und von jedem Einzelnen. Es war nicht einfach, sich auf wechselnde Rahmenbedingungen und Massnahmen einzustellen.

Christian Kessler (ck): Die Massnahmen gegen das Coronavirus begleiteten uns in verschiedenen Formen durch 2021 und führten wiederum zu einem intensiven und herausfordernden Jahr. Zusammenfassend können wir festhalten, dass wir als Gemeinschaft und mit nun verfügbaren Impfstoffen wichtige Fortschritte im Umgang mit dem Coronavirus gemacht haben und sich auch die Wirtschaft weitgehend erholt hat. Dazu beigetragen haben die

Stabilität der Schweiz, ein gut ausgebautes Gesundheitssystem und die vergleichsweise pragmatische Herangehensweise von Politik, Gesellschaft und Wirtschaft.

tk: Die Coronapandemie hat unsere Arbeitsweise nachhaltig beeinflusst. Bei Kessler wollen wir die positiven Aspekte langfristig beibehalten. Dazu gehören die Vorzüge von Homeoffice und Videokonferenzen. Gleichzeitig bleibt der persönliche Kontakt zu unseren Kunden und unter den Mitarbeitenden zentral. Unsere besten Leistungen erbringen wir mit dem Kunden und im Team, mit

«UNSERE BESTEN
LEISTUNGEN
ERBRINGEN
WIR MIT DEM KUNDEN
UND IM TEAM.»

und dank des physischen Austauschs. Dies ist für die Firmenkultur und den Teamspirit elementar.

Wie hat sich die Situation bei den Kunden dargestellt?

ck: Die aktuelle Situation ist für jeden Kunden unterschiedlich. So waren Kunden aus Aviatik, Hotellerie sowie der Reise- und Veranstaltungsbranche stärker oder anders durch die Massnahmen gegen das Coronavirus betroffen als Kunden aus Handel und Industrie oder dem Gesundheitswesen. Einige Gemeinsamkeiten gibt es jedoch.

tk: Spätestens seit dem Ausbruch der Coronapandemie hat sich der Versicherungsmarkt in fast allen Versicherungsbranchen verhärtet. Dies hat sich 2021 nochmals akzentuiert. Die Auswirkungen zeigten sich in teilweise massiven Reduktionen der zur Verfügung gestellten Versicherungskapazitäten, Deckungs-einschränkungen, Prämien erhöhungen und im erhöhten Informationsbedürfnis der Versicherer.

ck: Eine weitere Herausforderung für viele unserer Kunden sind die gestörten Lieferketten und damit eine generelle Planungsunsicherheit durch steigende Transportkosten, Lieferverzögerungen und die ungewisse Verfügbarkeit von Waren.

tk: Was wir bei fast allen Kunden feststellen konnten, ist eine noch grössere Sensibilität für Cyber-Risiken. Durch die Homeoffice-Massnahmen haben sich diese Risiken nochmals akzentuiert. Leider sind

immer mehr Kunden von Cyber-Attacken betroffen. Unsere Spezialisten waren in diesem Umfeld sehr gefordert, unsere Kunden in der Risikoanalyse und -quantifizierung zu begleiten und geeignete Lösungen im Versicherungsmarkt zu finden. Auf alle Fälle wichtig ist es, die Cyber-Risiken aktiv zu managen.

«SEIT DEM AUSBRUCH DER CORONAPANDEMIE HAT SICH DER VERSICHERUNGSMARKT IN FAST ALLEN VERSICHERUNGSBRANCHEN VERHÄRTET.»

Neben einem möglichen Risikotransfer sollte man insbesondere in Form eines schlagkräftigen Cyber-Security-Dispositivs in die Prävention investieren.

Sie haben den harten Versicherungsmarkt erwähnt, wie hat sich dieser entwickelt?

ck: Betroffen waren zuerst vor allem internationale Sachversicherungsprogramme, komplexe Risikoplatzierungen und generell die Special Risks wie Organhaftpflichtversicherung, Vertrauensschadenver-

sicherung und Cyber-Versicherung. Der harte Markt hat sich dann national und international in fast alle Versicherungssparten ausgebreitet. Zusätzlich stellen wir fest, dass insbesondere bei grossen und komplexen Schadenfällen die Durchsetzung der berechtigten Ansprüche unserer Kunden erst nach intensiven Verhandlungen erfolgt.

tk: In den Personenversicherungen befinden wir uns bereits seit über fünf Jahren in einem schwierigen Marktumfeld. Das hat sich 2021 nochmals verstärkt. Es ist für Unternehmen teilweise eine grosse Herausforderung, die Risiken im Bereich Krankheit und Unfall adäquat am Markt abzudecken. Umso gefragter war daher unsere Beratung zu präventiven Massnahmen, zur Reduktion des Risikos sowie zu alternativen Modellen der Risikofinanzierung.

ck: Bei der beruflichen Vorsorge stellen wir fest, dass sich der Trend aus den Vorjahren fortsetzt. Die Lebensversicherer kämpfen mit den historisch tiefen Zinsen, welche sich in der Schweiz in der nächsten Zeit wohl kaum stark bewegen werden. Wir sehen auch darum eine weitere Verschiebung von der Vollversicherung in teilautonome Lösungen. Gleichzeitig gibt es eine Verschiebung von autonomen zu teilautonomen Vorsorgeeinrichtungen.

Wie hat sich Kessler entwickelt? Welche Bilanz ziehen Sie und wie blicken Sie in die Zukunft?

tk: Unser oberstes Ziel bei Kessler sind zufriedene Kunden. Hierzu ziehen wir eine positive Bilanz. So

«UNSER OBERSTES ZIEL BEI KESSLER SIND ZUFRIEDENE KUNDEN. HIERZU ZIEHEN WIR EINE POSITIVE BILANZ.»

befindet sich unsere Kundenbindungsrate mit 98.5 Prozent auf einem historischen Höchstwert. Zusätzlich in unserem Tun bestärkt uns, dass wir neben diesen vielen zufriedenen Kunden viele neue Kunden für unsere Dienstleistung begeistern konnten. Dies zeigt, wie sehr die Kunden in diesen herausfordernden Zeiten mit einem sich schnell wandelnden Risikoumfeld die Unterstützung unserer Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberater schätzen.

ck: Die erfolgreiche Entwicklung ist nicht selbstverständlich. Dafür braucht es viel Engagement, Verlässlichkeit und Kundenorientierung von allen Mitarbeitenden in der Firma. Jeden Tag und das ganze Jahr. An dieser Stelle danken wir allen Beteiligten für diesen tollen Einsatz herzlich.

tk: Besonders gefreut hat uns die gegenseitige Unterstützung in diesem herausfordernden Umfeld. Besonders, weil der Druck auf die Organisation sehr hoch war. Ich denke dabei an die teilweise schwierigen Verhandlungen mit unseren Versicherungspart-

nern und an die berechnete hohen Ansprüche unserer Kunden. Das hat viel Flexibilität und ausserordentlichen Einsatz gefordert. Daher war es wichtig, dass sich die Kolleginnen und Kollegen tatkräftig gegenseitig unterstützt haben, auch über Bereichs- und Standortgrenzen hinweg.

«FÜR DIE ZUKUNFT SIND WIR OPTIMISTISCH. WIR KÖNNEN AUF EIN STARKES TEAM SETZEN, DAS SICH VERLÄSSLICH FÜR DIE BEDÜRFNISSE UNSERER KUNDEN ENGAGIERT.»

ck: Den erfolgreichen Geschäftsgang wollen wir in die Zukunft fortschreiben. Dazu haben wir uns erneut ehrgeizige Ziele gesetzt. Hierfür braucht es Investitionen in leistungsfähige Systeme und effiziente Prozesse. So wollen wir zum Beispiel unser internes Kernsystem weiterentwickeln und unser Kundenportal grundlegend erneuern. Am wichtigsten sind jedoch zusätzliche Kundenberater und Fachspezialisten, damit wir unsere Kunden weiterhin optimal

betreuen können. Hier haben wir gerade auch aufgrund des anspruchsvollen Versicherungsmarktes über zwanzig neue Stellen bewilligt.

tk: Für die Zukunft sind wir optimistisch. Denn wir können auf ein starkes Team setzen, das sich verlässlich für die Bedürfnisse unserer Kunden engagiert. Optimistisch sind wir auch, weil wir als Firma und als Wirtschaftsstandort Schweiz gestärkt aus der Coronakrise herauskommen. Umso mehr werden wir die sich uns bietenden Chancen konsequent verfolgen.



«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.»

ROBERT KESSLER
Präsident des Verwaltungsrats

2021 gilt als Jahr 2 der globalen Covid-19-Pandemie. Im März 2020 geriet die Welt relativ unvorbereitet in diese Krise. Um eine weltweite Eindämmung zu erreichen, wurden in verschiedenen Ländern teilweise harte und lange Lockdowns angeordnet. Die Regierungen intervenierten in noch nie da gewesenen Ausmass, um eine Wirtschaftskrise mit hoher Arbeitslosigkeit zu verhindern. Mit den neuen Impfstoffen, insbesondere der neuen m-RNA-Technologie, hofften wir auf eine rasche Besserung im Jahr 2021. Nach anfänglicher Mangelware und entsprechendem Kampf um den Impfstoff war die westliche Welt aber bald mit Impfungen gesättigt. Leider blieb die Impfquote unter den Erwartungen, auch in der Schweiz. In vielen europäischen Städten demonstrierten Impfgegner gegen die verschiedenen Massnahmen der Regierungen.

CORONAPANDEMIE

Der Schweizer Bundesrat, meist nach Konsultation der Kantone, agierte im Vergleich zum europäischen Umfeld relativ liberal. Die Skigebiete blieben in beiden Wintern offen. Die Reise- und Event-Branche sowie die vom internationalen Tourismus abhängigen Stadthotels wurden hart getroffen. Die Delta-Variante war lange dominierend. Insbesondere bei Ansteckung von Ungeimpften bestand ein grösseres Risiko einer Spitalbehandlung, inkl. Intensivstation. Im Laufe des Spätherbsts trat aus Südafrika kommend mit Omikron eine neue Variante auf. Diese Virusvariante ist zwar stärker ansteckend, die Krankheit verläuft aber in der Regel milder. Mittlerweile sind immer mehr Schweizer entweder mit Booster bereits dreifach geimpft oder genesen. Es zeigt sich für das Jahr 2022 ein Silberstreifen am Horizont, dass die schlimmste Zeit der Pandemie vorüber sein könnte.

Die Assekuranz wurde von der Pandemie hart getroffen. Der weltweite Versicherungsschaden durch die Coronapandemie wird auf rund \$ 44 Mia. geschätzt. Es ist nach Hurrikan Katrina im Jahr 2005 und dem Terrorakt von 9/11 im Jahr 2001 das drittte teuerste Ereignis. Versicherer zahlten nicht nur bei spezifischen Epidemie-/Pandemie-Deckungen, sondern oft auch via «silent coverage», d. h. wenn in der traditionellen All-Risks-Deckung kein genügender Deckungsausschluss formuliert ist, je nach Gerichtsentscheid. Ausser den Lebens-, Kranken- und Reiseversicherungen wird es die private Versicherung als Folge einer weltweiten Pandemie nur sehr begrenzt und allenfalls eventbezogen geben. Auf Bundesebene gab es Anstrengungen, mit einer Public Private Partnership unter Mitwirkung der Versicherer, der Versicherungsnehmer und des Staates eine Pandemieversicherung zu schaffen. Wegen fehlender Unterstützung aus dem Unternehmenssektor sind diese Arbeiten vorerst gestoppt.



«WIR KENNEN DIE EIGENHEITEN DER UNTERSCHIEDLICHEN WIRTSCHAFTSBRANCHEN UND SIND GLEICHZEITIG EXPERTEN IN DEN EINZELNEN RISIKOTHEMEN.»

CYBER- UND WEITERE GLOBALE RISIKEN

Cyber-Risiken haben sich für fast alle Firmen und Organisationen weltweit zu einer sehr ernsthaften Bedrohung entwickelt. Nicht nur die IT-Abteilungen, sondern auch die Führung und das sensibilisierte Verhalten aller Mitarbeitenden sind gefordert. Die Abhängigkeiten von einem funktionierenden Internet und verlässlichen E-Mail-Systemen sind stark gestiegen. Cyber-Attacken mit Ransomware (Lösegeldforderungen) scheinen ein lukratives kriminelles Geschäftsmodell zu sein.

Noch wichtiger als eine funktionierende IT ist der Zugang zum unterbrechungsfreien Elektrizitätsnetz. Eine Strommangellage war bisher eher in Entwicklungsländern ein Thema. Für die Schweiz kann es aber

in ein paar Jahren ein realistisches Szenario werden, da wir zurzeit im europäischen Stromverbund nicht willkommen sind. Ebenso wichtig sind die geopolitischen Risiken (Auseinandersetzung um Taiwan, die russische Invasion in die Ukraine und der damit verbundene Flüchtlingsstrom etc.), der drohende Handelskrieg zwischen den USA und China, weitere Migrationsbewegungen oder eine hohe Staatsverschuldung mit Tendenz zu einer unkontrolliert steigenden Inflation. Länger bekannt sind auch mögliche Naturkatastrophen wie ein massiver Vulkanausbruch oder ein Erdbeben in Japan oder Kalifornien. In den letzten Jahren wurde der Menschheit bewusst, dass die Folgen der Klimaerwärmung sowie die Forderungen nach umfassender Nachhaltigkeit (inkl. Kreislaufwirtschaft und Biodiversität)

für unseren Planeten sehr grosse Aufgaben und Risiken sind. CSR (Corporate Social Responsibility) und ESG (Environmental, Social, Governance) sind zu Megatrends geworden. Im United Nations Global Compact sind die Nachhaltigkeitsinitiativen für unsere Erde mit 17 SDG (Sustainable Development Goals) aufgezeichnet. 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). Neu haben wir u. a. einen schriftlichen Verhaltenskodex und Richtlinien für den nachhaltigen Einkauf. Die Eintragung ins Register von STI (Swiss Triple Impact, in Zusammenarbeit mit B Lab Switzerland) steht noch aus. Parallel dazu wurden wir im Frühling 2021 von einem unserer Grosskunden über EcoVadis angefragt, unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit zu dokumentieren. Erfreulicherweise haben wir die nötige Punktzahl erreicht. Die noch anstehenden Aufgaben im Bereich ESG sind aber für uns und die ganze Gesellschaft gross. Um den Megatrend ESG zu unterstützen, wollen wir als führender Broker auch die Versicherer und Sammelstiftungen (Lieferanten) nach einheitlichen ESG-Kriterien bewerten können, damit wir dieses Rating in unserem Ausschreibungsprozess bzw. Offertvergleich für die Kunden zusätzlich darstellen können. Daraus können gute Gespräche und anschliessende Handlungen entstehen.

POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Der Redaktionsschluss dieses Insights war schon vorbei, da passierte in Europa etwas Trauriges: Russlands Präsident Wladimir Putin gab den Befehl für die militärische Invasion des unabhängigen Nachbarstaats Ukraine. Der Ausgang dieser Aggression ist ungewiss, doch die sich positiv entwickelnde Ukraine wird dadurch zurückgeworfen. Wir erwarten einen Flüchtlingsstrom nach Westen. Wirtschaftlich wird die Schweiz von diesen Ereignissen auch betroffen sein.

«NEU HABEN WIR EINEN SCHRIFTLICHEN VERHALTENS-KODEX UND RICHTLINIEN FÜR DEN NACHHALTIGEN EINKAUF.»

Im Jahr 2021 ging es den meisten Schweizer Unternehmen trotz Pandemie und starkem Schweizer Franken gut. Die wesentlichen politischen Differenzen zwischen der EU und der Schweiz liegen beim Lohnschutz, der Unionsbürgerrichtlinie und den staatlichen Beihilfen. Nachdem im Mai 2021 der Bundesrat in Brüssel die Verhandlungen über ein institutionelles Rahmenabkommen abgebrochen hat,

hat sich das politische Klima mit der EU verschlechtert. Erste Auswirkungen zeigen sich bereits beim Forschungsprogramm Horizon, beim unvollendeten Stromabkommen oder bei den Zulassungsbedingungen für die Medtech-Branche. Beim Besuch von Bundesrat Ignazio Cassis in Brüssel erklärte Maros Sefcovic (Vizepräsident der EU-Kommission), dass die Schweiz nun rasch sagen soll, was sie wolle. Wie wir den für die Schweiz wichtigen bilateralen Weg weitergehen können, ist unklar.

Weitere Herausforderungen hat die Schweiz mit den von der OECD geforderten Vorschriften einer Unternehmensgewinnsteuer von mindestens 15 Prozent zu bewältigen. Gewisse Kantone sind davon stark betroffen. Wegen einer nötigen Verfassungsänderung werden wir wohl per 2023 noch nicht bereit sein.

«WIE WIR DEN FÜR DIE SCHWEIZ WICHTIGEN BILATERALEN WEG WEITERGEHEN KÖNNEN, IST UNKLAR.»

Nach einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von -2.4 Prozent im Jahr 2020 erwartet das KOF auf Jahresbasis 2021 ein Wachstum von 3.6 Prozent und 3.0 Prozent im Jahr 2022. Die Arbeitslosigkeit redu-

zierte sich gemäss SECO von 3.5 Prozent im Dezember 2020 auf 2.6 Prozent im Dezember 2021. Die Inflation stieg in der Periode von Dezember 2020 bis Dezember 2021 auf 1.5 Prozent. Der Jahresdurchschnitt 2021 lag bei +0.6 Prozent, nach -0.7 Prozent im Vorjahr. Die kumulative Teuerung liegt seit elf Jahren bei null.

Die Nationalbank belastet auf den Guthaben der Banken weiterhin einen Minuszins von 0.75 Prozent. Die Retail-Banken verrechnen diesen (oder einen ähnlichen Negativzins) vermehrt an ihre Kunden, meist mit nun reduzierten freien Limiten.

Gemäss letzten Angaben der FINMA vom Dezember 2021 sind im FINMA-Register 17'400 Versicherungsvermittler eingetragen. Knapp 2'100 davon sind juristische Personen (AG, GmbH usw.), 15'300 sind natürliche Personen (inkl. Einzelfirmen). Von den natürlichen Personen sind 55 Prozent gebundene Versicherungsvermittler, d. h. Agenten und Versicherungsvertreter. 45 Prozent oder knapp 6'900 davon sind ungebundene Vermittler, d. h. Versicherungsbroker. Der Marktanteil der professionellen Broker bei mittleren und grossen Geschäftskunden liegt bei gut 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 Gang. Weltweit ist zwar die Übernahme von Willis durch Aon geplatzt, aber in der Schweiz gibt es eine klare Konsolidierung. Es gibt etwa 25 Brokerfirmen mit 20 und mehr Mitarbeitenden, 12 davon haben mehr als 50 Mitarbeitende.



«WIR GESTALTEN MASSGESCHNEIDERTE VERSICHERUNGSLÖSUNGEN.»



«ALS SCHWEIZER PARTNER VON MARSH SIND WIR AUF DER GANZEN WELT FÜR UNSERE KUNDEN DA.»

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. SIBA-Vizepräsident Martin Kessler verantwortet weiterhin das Regulatorische.

REGULATORISCHES UMFELD

Der Reformstau in der Altersvorsorge, sowohl in der 1. als auch in der 2. Säule, bereitet Sorge. Das Parlament fokussierte 2021 auf die AHV. Die Reform AHV 21 ist im Parlament kurz vor Weihnachten ver-

abschiedet worden. Das Frauenrentenalter wird in Schritten auf 65 erhöht, mit entsprechenden Kompensationen. Die MwSt. wird um 0.7 Prozent erhöht. Damit wäre das Leistungsniveau bis vorläufig 2030 gesichert. Die Referendumsfrist läuft bis 7. April 2022.

Die Umverteilung in der 2. Säule zulasten der aktiven Versicherten ist massiv. Mit dem guten Börsenjahr 2021 und oft hohen Verzinsungen der Altersgutschriften an die Mitarbeitenden (bei der Firma Kessler waren es 6 Prozent) wurde diese jährliche Subvention der Rentner etwas gemildert. Dass der Umwandlungssatz im obligatorischen BVG-Teil mit 6.8 Prozent viel zu hoch ist, ist allen klar. Schon Ende November 2020 verabschiedete der Bundesrat die Botschaft zur BVG-Reform und beantragte, das

Modell zu übernehmen, das von den Sozialpartnern (Gewerkschaften und Arbeitgeberverband) entwickelt wurde. Zentral und akzeptiert ist die Reduktion des Umwandlungssatzes auf 6 Prozent. In der Vernehmlassung sehr umstritten ist hingegen die auf dem Umlageverfahren basierende Zusatzrente für die Übergangsgeneration. Politisch konnte man sich noch auf kein Reformpaket einigen.

Das revidierte VVG (Versicherungsvertragsgesetz) trat per 1. Januar 2022 in Kraft. 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.

Am 13. Dezember 2021 hat der Ständerat als Zweitrat die Teilrevision des VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz) behandelt. Auf Antrag der Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK-SR) hat der Ständerat weitgehend den Beschluss des Nationalrats vom 3. Mai 2021 bestätigt, jedoch mit einer für uns relevanten Abweichung: der Wiedereinführung der vom Nationalrat gestrichenen Ombudsstelle für ungebundene Versicherungsvermittler. Die Differenzvereinbarung im Nationalrat ist für die Frühjahrsession 2022 vorgesehen. Der SIBA hat sich für die Gründung einer freiwilligen privaten Ombudsstelle starkgemacht. Die

Anforderungen an die Versicherungsvermittler bezüglich guten Rufes und Gewähr werden erhöht. Es sollen eine strenge Missbrauchsaufsicht durch die FINMA sowie neue Pflichten für Aus- und Weiterbildung und für die Offenlegung der Entschädigung des ungebundenen Vermittlers eingeführt werden. Die SIBA arbeitet in Arbeitsgruppen zur Anpassung der AVO mit und wehrt sich gegen massiv überbordende Reporting-Pflichten an die FINMA. Ein Inkrafttreten im Lauf des Jahres 2023 scheint möglich.

Die Botschaft zur «Modernisierung der Aufsicht über die AHV» sieht im Artikel 69 E-BVG vor, dem Bundesrat die Regelungskompetenz zu geben, unter

«DIE UMVERTEILUNG
IN DER 2. SÄULE
ZULASTEN DER
AKTIVEN VERSICHERTEN
IST MASSIV.»

welchen Voraussetzungen Vorsorgeeinrichtungen für die Vermittlung von Vorsorgegeschäften Entschädigungen bezahlen dürfen. Die Vorlage ist klar auf ein Courtageverbot für Broker in der 2. Säule ausgerichtet. Die SIBA wurde angehört. Nachdem sich die Sozial- und Gesundheitskommission (SGK) des Ständerates mit 9:4 gegen die neue Regulierung

ausgesprochen hat und auch der Ständerat mit einer Zweidrittelmehrheit gefolgt ist, wurde sie im November auch in der SGK des Nationalrats mit 16 zu 9 Stimmen abgelehnt. Im Frühjahr 2022 kommt die Vorlage in den Nationalrat.

KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN

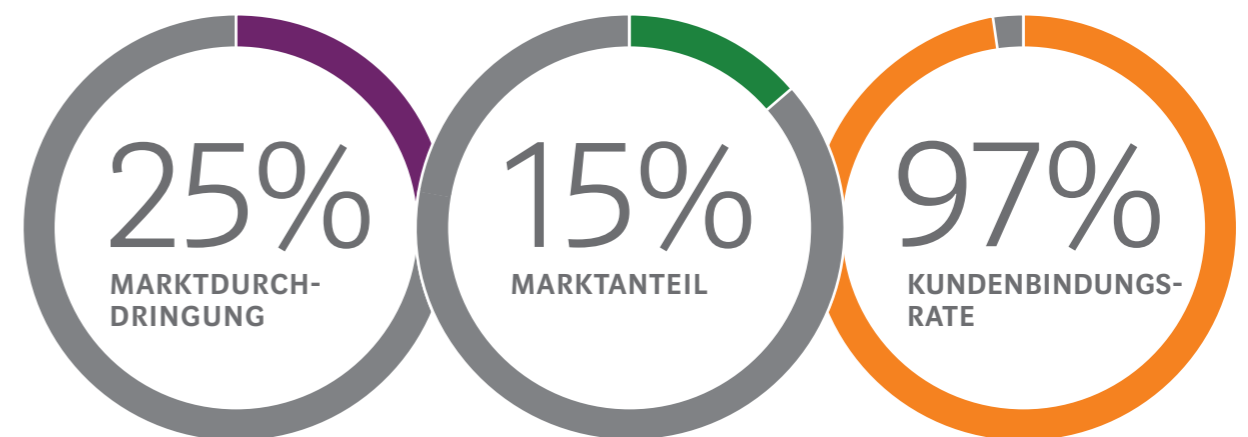
Unser Kundenversprechen lautet: «Mit Kessler können Sie sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren. Sie haben die Sicherheit, dass wir für Sie und Ihre Risiken die besten Lösungen entwickeln – damit Sie auch im Ernstfall gut aufgehoben sind.» Dafür garantieren qualifizierte Mitarbeitende, die verlässliche und individuelle Beratung und unser Streben nach langfristigen Beziehungen. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbran-

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. «KesslerOnline», unser Kunden-Tool für den Zugriff auf alle täglich aktualisierten und weltweiten Risiko- und Versicherungsdaten, wird rundum erneuert und weiterentwickelt.

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 Organisationen 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 beschäftigten

chen, dem Engagement unserer Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg der Kunden.

«WIR HELFEN UNSEREN KUNDEN, DIE RISIKO- UND VERSICHERUNGSPOLITIK ZU FORMULIEREN.»



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.

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 analog dem Vorjahr das «Risk & Insurance Insight», die «D&O Message», den «Cyber Risk & Insurance Report» und den «Market View». Physische Anlässe konnten wir im zweiten Coronajahr teilweise durchführen. Dazu zählte die Kessler Academy in der Deutschschweiz und der Romandie.

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel. Wir verzeichneten eine rekordhohe Kundenbindungsrate von 98,5 Prozent.

MARSH & MCLENNAN

Marsh & McLennan Companies (MMC) feierte 2021 den 150. Geburtstag. Neben einem neuen Logo erfolgte ein Rebranding auf Marsh McLennan (ohne Ampersand, ohne Companies). Die vier Businesses Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman

mit 81'000 Mitarbeitenden in mehr als 130 Ländern und einem Umsatz von \$ 19.8 Mrd. treten vermehrt als eine Firma auf. Synergien bei Logistik, Finanzen, HR etc. sind bereits realisiert. Das bisherige «MCS Multinational Client Services» heisst neu «Marsh Multinational».

Siegmund Fahrig, CEO von Marsh Continental Europe, wirkt in unserem Verwaltungsrat aktiv mit. Dank seiner verantwortungsvollen Position in der Marsh-Organisation und der langjährigen Erfahrung leistet er wertvolle Beiträge für die Weiterentwicklung von Kessler. Christian Kessler nimmt regelmässig am CEO-Call von Flavio Piccolomini (President Marsh International) teil. Samuel Lisse hat die Rolle als Chief Country Officer der Schweizer Businesses von Elaine Casaprima übernommen.

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.

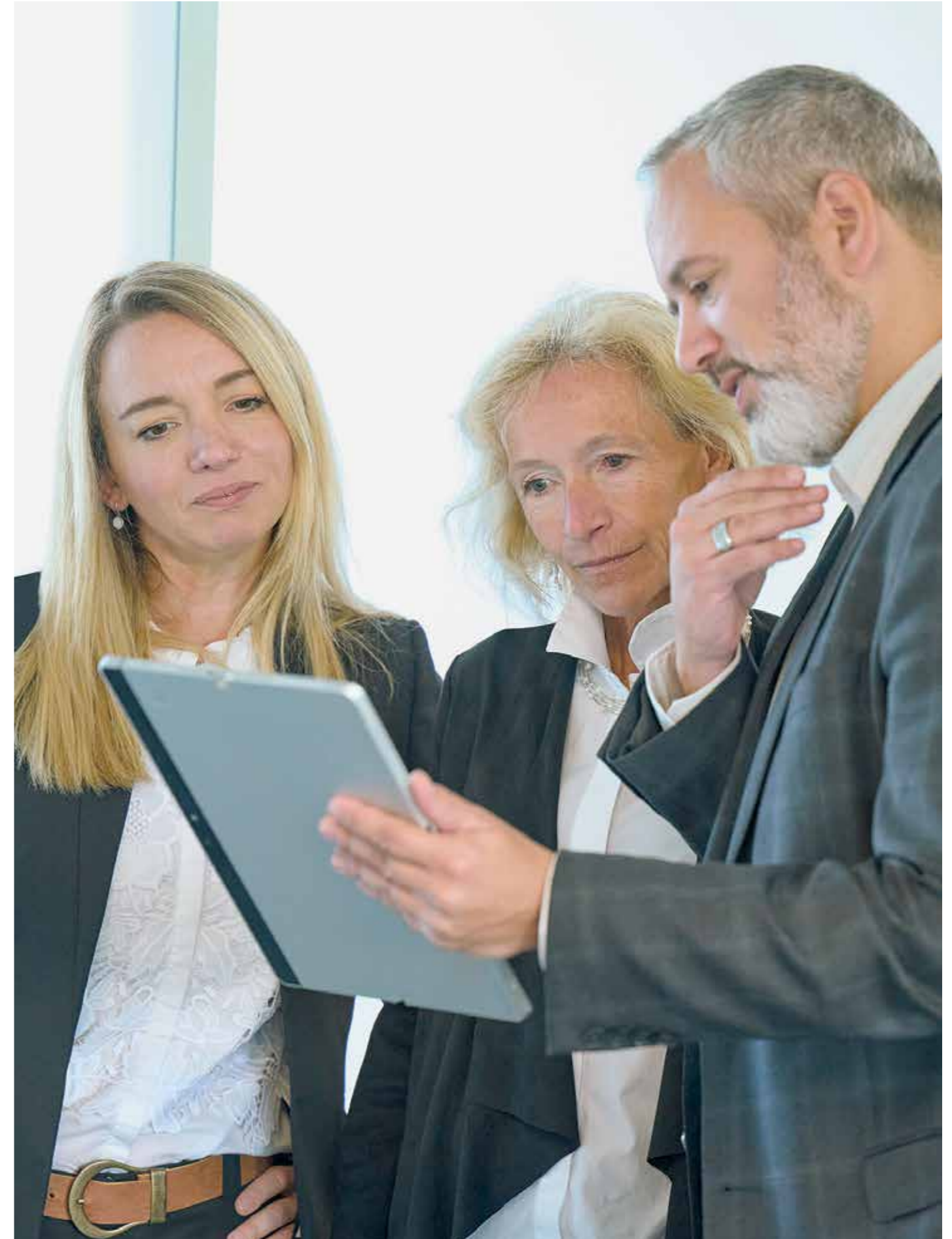
MITARBEITENDE

Ende 2021 waren bei Kessler 300 Mitarbeitende plus einige Lernende und Praktikanten angestellt. Dies entspricht rund 280 Vollzeitstellen. 60 Prozent der Mitarbeitenden haben den Arbeitsplatz am Sitz der Firma am Hegibachplatz und 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. 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. Auch 2021 war wegen der Coronapandemie bei uns von Homeoffice-Arbeit geprägt, welche weitgehend gut funktionierte.

Für die Zielsetzung und das Performance Management auf Ebene der Gesamtfirma und der Kundenbereiche 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. Wir unterscheiden zwischen Fachkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz. Unsere kundenorientierte Unterneh-

«GUT AUSGEBILDETE,
MOTIVIERTE UND VER-
TRAUENSWÜRDIGE
MITARBEITENDE SIND DER
SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG.»



«WIR HELFEN IHNEN DABEI, EINE FIRMENSPEZIFISCHE RISIKO- UND VERSICHERUNGSPOLITIK FÜR IHR RISIKOPROFIL ZU ENTWICKELN.»



«UNSERE KUNDEN STEHEN MIT IHREN BRANCHENSPEZIFISCHEN BEDÜRFNISSEN IM ZENTRUM UNSERER ARBEIT.»

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

menskultur 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.

Unsere Fluktuationsrate liegt im langjährigen Schnitt unter 9 Prozent. In der Zeit des Lockdowns war es herausfordernd, die starke Unternehmenskultur hochzuhalten. Das neue digitale Bewerbermanagement-Tool hat sich bewährt. Der externe Auftritt ist

aufgefrischt und die webbasierten Stelleninserate können einfach aufgeschaltet werden.

Aufgrund des anspruchsvollen Marktumfeldes sowie unseres erfreulichen Wachstums haben wir die Kapazitäten 2021 und vor allem auf das Jahr 2022 hin wesentlich ausgebaut. Wir hoffen, die neu geschaffenen Stellen bald mit motivierten und gut qualifizierten neuen Kolleginnen und Kollegen besetzen zu können.



«WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER WAHL DER ORGANISATIONSFORM DER PERSONALVORSORGE UND DER GESTALTUNG DER VORSORGELEISTUNGEN.»

VERSICHERER

Die Zusammenarbeit mit den Versicherern ist eingespielt, aber auch 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 2021 von Naturkatastrophen hart getroffen. Die Swiss Re schätzt die global versicherten Katastrophenschäden

auf \$ 112 Mia. Dies ist der vierthöchste Wert (inkl. Hurrikan Ida, Wintersturm Uri, Überschwemmungen in Deutschland und Belgien).

Der Versicherungsmarkt in der Schweiz ist nochmals härter geworden. Nach den Verhärtingen in der Personenversicherungsbranche verzeichnen wir Prämienaufschläge sowie auch Kapazitäts- und Deckungseinschränkungen in fast allen Versicherungsbranchen. Stark angezogen haben die Prämien für Organ- und Berufshaftpflichttrisiken, Veruntreuung und speziell für Cyber-Risiken. Grosse und schwierige Risiken verlangen manchmal komplizierte «Vertical Placements». Die Arbeit der Fachspezialisten ist anspruchsvoller geworden, auch wenn kleinere Risiken von unseren

blue-line-Lösungen profitieren. Auch bei grösseren Schäden sind wir als Broker zunehmend gefordert, diese werden oft 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 2021 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.

ORGANISATION

Wir sind nach Kundensegmenten (Industry Practices) organisiert, nach Zürich und Lausanne seit 2021 auch in Bern. 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 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.

Für die Geschäftsentwicklung sind Verkaufsspezialisten für neue Kunden und die Kundenberater 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 haben viel zur Steigerung der Visibilität und des Bekanntheitsgrads beigetragen. Dies mit Beiträgen in den Medien, durch eine verstärkte Präsenz auf Google und auf dem Social-Media-Kanal LinkedIn.

«BONITÄT IST DAS ERSTE KRITERIUM UNSERER PLATZIERUNGSPOLITIK.»

Im September 2020 gaben wir die Übernahme von City Broker in Bern bekannt. Die Integration von Kunden und Mitarbeitenden in Kessler Münchenbuchsee erfolgte planmässig im Januar 2021. Aufgrund des Wachstums in Bern strebten wir eine kundenorientierte Zellteilung an.

DIGITALISIERUNG UND INFORMATIK

Kessler verfügt über eine sehr stabile IT-Plattform. Seit Jahren laufen unsere Hauptserver praktisch ununterbrochen und ohne Datenverlust. Wir haben ein sehr bewährtes Informatik-Team, bestehend aus sieben Mitarbeitenden und einigen externen Spezialisten. Der Wechsel ins angeordnete Homeoffice mit Laptops und VPN-Verbindungen hat sehr gut geklappt. 2021 wechselten wir beim Telefon auf VoIP (Voice over IP). Das System bringt uns mehr Flexibilität, ist jedoch komplexer in der Handhabung und im Betrieb.

Mit der Neuentwicklung von «KesslerOnline» haben wir 2021 ein weiteres grosses Projekt gestartet. Die Bedarfsanalyse hat gezeigt, wie vielfältig die

primäres Führungsinstrument zur Steuerung unseres operativen Ergebnisses. Da die Technologie des Frontends jedoch veraltet ist und gewisse Weiterentwicklungen nicht zulässt, haben wir 2021 die Neuentwicklung gestartet. Das Grossprojekt wird uns über mehrere Jahre begleiten. Unsere IT-Entwickler werden dabei von externen Partnern unterstützt.

Der Bericht der internen Revision hat ergeben, dass klarere und erweiterte Vorgaben in der Archivierung und Dokumentation der Geschäftsvorgänge notwendig sind. Die Nachvollziehbarkeit der Beratung und Entscheidung muss auch nach Jahren gewährleistet bleiben. Im Hinblick auf zukünftig vermehrte Online-Zugriffe durch Kunden ist die eindeutige und systematische Ablage von Dokumenten von zentraler Bedeutung.

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. Diese wird derzeit mit dem EcoHub auf ein neues Niveau gehoben, bei dem die finanzstarken Versicherer eine Führungsrolle übernehmen wollen. Die Sobrado Software AG spezialisiert sich auf den Ausschreibungs- und Offertvergleichsprozess sowie auf Informationsdienstleistungen (insbesondere die verschiedenen AVB) und soll künftig über den EcoHub erreichbar sein. Kessler engagierte sich für eine Zusammenarbeit der beiden Organisationen sowie für eine sichere und flexible IT-Infrastruktur zur

Anforderungen sind. 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 dient als

«DIE NACHVOLLZIEHBARKEIT DER BERATUNG UND ENTSCHEIDUNG MUSS AUCH NACH JAHREN GEWÄHRLEISTET BLEIBEN.»



«UNSERE JURISTEN BEGLEITEN SIE MIT JURISTISCHEM KNOW-HOW IN ALLEN VERSICHERUNGSFRAGEN UND UNTERSTÜTZEN SIE IM SCHADENFALL.»

effizienten Abwicklung von Geschäftsvorgängen in unserer Branche. Die Daten sollen direkt vom Broker zum Versicherer und umgekehrt transferiert und 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.

Im zurzeit harten Versicherungsmarkt wollen die Versicherer ihre Marge verbessern. Als Versicherungsbroker sind wir bei der Platzierung der Risiken

stärker gefordert. Wir verstärken unsere Kapazität an Fachspezialisten massiv. Unabhängig davon wollen wir die Vorteile der Digitalisierung nutzen und schneller, einfacher und innovativer 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 2021



DIREKTIONSKLAUSUR IN BASEL, SEPTEMBER 2021

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion von Kessler zur Klausur. 2021 fand die Klausur in Basel unter dem Motto «Kickstart Post Corona» statt.

1 Martin Druх (Marsh Continental Europe), 2 Roger Konrad, 3 Timo Salvisberg, 4 Robert Kessler, 5 Natalie Koch, 6 Hans-Christian Süss, 7 Rolf Wenzl, 8 Beatrix Bock, 9 Roy Hildebrand, 10 Bruno Annen, 11 Ziliane Mariotti, 12 Tom Kessler, 13 Thomas Koller, 14 Dr. Marijana Pfeiffer, 15 Patrick Concannon, 16 Samuel Egger, 17 Christian Peters, 18 Michael Kloos, 19 Pascal Praudisch, 20 Edwin Krebsler, 21 Markus Singer, 22 Claudio Roa, 23 Werner Niederberger, 24 Emmanuel Anrig, 25 Peter Dürig, 26 Valérie Scilipoti, 27 Stefanie Bigler, 28 Sandra Müller, 29 Kaspar Geilinger, 30 Christophe Tribolet, 31 Urs Sommer, 32 Yves Krüsmir, 33 Dr. Helmut Studer, 34 Theo Kocher, 35 Kurt Vogel, 36 Simon Holtz, 37 Pascal Schweingruber, 38 Silvano Di Felice, 39 René Fernandez, 40 Katja Wodiunig, 41 Lisa Spaar, 42 Riccardo Tondo, 43 André Scheidt, 44 Christian Kessler, 45 Peter Kadar, 46 Samuel Pfister, 47 Simon Künzler, 48 Stefan Leuenberger, 49 Sandro Quinz, 50 Sabrina Wicki Hildebrand, 51 Mario Vegetti, 52 Dominik Grond, 53 Bernard Perritaz. Nicht auf dem Bild: Ronald Flükiger, Dr. Martin Kessler, Werner Moser, Gerhard Niederhauser, Martin Rohrbach.

«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.»

TOM KESSLER UND CHRISTIAN 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 «THE PROOF OF THE PUDDING IS IN THE EATING.»



DR. HELMUT STUDER
Mitglied der Geschäftsleitung

Die Qualität eines Produktes zeigt sich erst, wenn man es braucht. Ich denke, bei Versicherungen ist das genau gleich. Wir sehen erst im Schadenfall, wie gut sie wirklich sind.

Das Wichtigste gleich vorweg: Die Mehrheit der regelmässig vorkommenden Schadenfälle wird von den Versicherern korrekt und in nützlicher Frist für den Kunden erledigt. Ich kann diesbezüglich der Versicherungswirtschaft in der Schweiz ein gutes Zeugnis ausstellen. Um beim Bild des Puddings zu bleiben: Die Fertigmischung, die nur noch mit Milch angerührt werden muss, ist von regelmässig guter Qualität.

PROBLEME BEI GROSSEN SCHADENFÄLLEN

Aus meiner Sicht verändert sich das Bild, wenn die Schadenfälle grösser werden. Fälle mit einer Schadenssumme von CHF 100'000.– werden zähflüssig abgewickelt. Bei Beträgen von über einer Million sprechen wir oft von faktischem Stillstand in der Schadenabwicklung. Kürzlich erhielt ich die Ablehnung eines Schadenfalls durch einen Versicherer (in den Top 5 der Unternehmensversicherer in der Schweiz) mit der Begründung, dass unsere Kundin ihre Police für das nächste Jahr nicht mehr bei ihm erneuert habe. Zudem habe der bisherige Versicherungsvertrag eine zu hohe Schadenbelastung gehabt. Die Begründung der Ablehnung lag somit nicht in der fehlenden Deckung, sondern in der fehlenden wirtschaftlichen Rentabilität für den Versicherer.

VEREINBARTE REGELN DURCHSETZEN

Hier kommen wir meines Erachtens zum Hauptproblem: Grosse Schadenfälle verschlechtern die Rentabilität des Versicherers entscheidend. Die Prämienhöhungen in vielen Versicherungsbranchen in den letzten zwei Jahren genügen offensichtlich nicht, um ein akzeptables technisches Ergebnis zu erzielen. Somit werden vermehrt Schadenfälle nach wirtschaftlichen Aspekten und nicht nach vertraglich vereinbarten Regeln verarbeitet. Das erfordert immer mehr Einsatz unserer Fachspezialisten und Juristen im Interesse unserer Kunden. So sorgen wir dafür, dass der Pudding geniessbar bleibt und nicht bloss schön dekoriert ist.

INTERNATIONAL HARTER VERSICHERUNGSMARKT UND «GREAT RESIGNATION»



ROGER KONRAD
Mitglied der Geschäftsleitung

Die Versicherungsmärkte haben sich massiv verhärtet. Die gewünschten Kapazitäten zu akzeptablen Preisen zu beschaffen, war vor allem für die grossen Kunden eine Herausforderung. Alle Anbieter haben ihre Kapazitäten pro Kunde massiv reduziert. Dies vor allem bei den Cyber- und Special-Risk-Versicherungen. Gemäss den quartalsmässig erscheinenden globalen Marktberichten von Marsh haben sich die Preiserhöhungen gegen Ende 2021 reduziert oder sind teilweise gegen null tendiert. Dies jedoch auf hohem Niveau. Wir sind gespannt, wie sich die Märkte im neuen Jahr entwickeln und ob für unsere Kunden wieder Mehrjahresverträge und höhere Kapazitäten erhältlich sind. Für die Versicherer erwarte ich trotz einem der teuersten Schadenjahre, aufgrund von höheren Prämienätzen und des Wachstums

gute Abschlüsse für das abgelaufene Geschäftsjahr. Dies sollte erfahrungsgemäss helfen, die Märkte zu beruhigen.

DIE KARTEN WERDEN NEU GEMISCHT

Von unseren Kollegen in den USA, wo Marsh McLennan das 150-Jahr-Jubiläum pandemiebedingt nicht feiern konnte, haben wir letzten Sommer erstmals von der «Great Resignation» gehört. Ausgelöst durch die Pandemie, erleben wir auch bei uns eine ähnliche Welle, die durch die Gesellschaft und vor allem den Arbeitsmarkt geht. Die Arbeit im Homeoffice hat ein Umdenken bewirkt. Es wird die Art, wie wir arbeiten, stark verändern. Gleichzeitig läuft die Wirtschaft auf Hochtouren. In vielen Branchen, auch bei den Versicherungen, mangelt es an Fachkräften. Eine Dynamik wie im vergangenen Jahr habe ich in meiner Karriere noch nie erlebt. Ich denke, die Karten werden gerade neu gemischt. Als Familienfirma haben wir eine leicht höhere Fluktuation erlebt. Eine der grössten Herausforderung im neuen Jahr wird sein, Talente zu halten und neue zu finden. Dies ist wichtig, um den grossen Bedarf an unseren Dienstleistungen decken und das von uns angepeilte Wachstum in gewohnter Qualität erbringen zu können. Wie immer gehen wir dieses Ziel mit einer gesunden Basis und viel Freude an.

SPECIAL RISKS ANSPRUCHSVOLLE SUCHE NACH BEZAHLBAREN ALTERNATIVEN



PASCAL SCHWEINGRUBER
Mitglied der Geschäftsleitung

Die Nachfrage nach Versicherungen für reine Vermögensschäden ist unverändert hoch, doch die Angebote sind ausgedünnt. Die wenigen Versicherer bieten noch die Hälfte der früheren Kapazitäten an, was die Preise steigen lässt. Bei den Kunden kam dies nicht gut an.

GEFORDERTE SPEZIALISTEN

Preiserhöhungen für Versicherungen sind unbeliebte Überraschungen. Die Versicherung ist ein Finanzprodukt, bei dem ein Risiko in Schweizer Franken gegen eine Prämie transferiert wird. Bei Finanzprodukten erwartet man stabile Preise und keine Aufschläge von 50 Prozent oder mehr innert Jahresfrist. «Suchen Sie mir eine bessere Alternative!», war die verständliche Reaktion der CFOs in der ganzen

Branche. Dadurch sondierten alle Schweizer Broker Alternativen mit allen Risiken auf dem Markt. Für die Versicherer war diese Nachfrage, mit der gleichen Anzahl an Underwritern, nicht zu bewältigen. Die Arbeit unserer Fachspezialisten war entsprechend anspruchsvoll und intensiv. Ich möchte an dieser Stelle allen für ihren tollen Einsatz danken. Das war nicht selbstverständlich, und besonders bei der Arbeit von zu Hause aus nicht einfach.

AUSBLICK

Drei Punkte stimmen mich positiv: Erstens investierte Kessler in den Ausbau. Wir konnten zusätzliche Stellen in den Bereichen Financial Lines, Cyber, Luftfahrt und M&A schaffen. Zweitens bringen neue Versicherer frische Kapazitäten in den Schweizer Markt. Und drittens ist Kessler mit einem sehr gut aufgestellten Team bestens gerüstet, um die Herausforderungen anzugehen. Gerne hätte ich noch einen vierten Punkt angehängt: das Ende des harten Marktes. Doch ganz soweit ist es noch nicht. Meine Einschätzung ist aber, dass die Profitabilität für die Versicherer auf dem heutigen Niveau zurückkommt. Eine Ausnahme dürfte Cyber sein: Hier werden die Versicherer noch etwas länger zurückhaltend bleiben.

Für 2022 wünsche ich uns allen wieder mehr Stabilität und Planbarkeit – für einen guten und gesunden Fortschritt.

WESTSCHWEIZ KESSLER AB 2022 IM WALLIS



BERNARD PERRITAZ
Mitglied der Geschäftsleitung

Kundennähe ist für uns selbstverständlich. Deshalb sind unsere Teams sowohl nach Regionen als auch nach den Wirtschaftssektoren unserer Kunden organisiert. Schweizweit und in Liechtenstein haben wir insgesamt neun Standorte. Um näher am Walliser Markt zu sein, planen wir, 2022 in Sitten eine weitere Niederlassung zu eröffnen: der südlichste und erste Standort von Kessler im Alpenraum.

WARUM IM WALLIS UND WARUM JETZT?

Erstens um die Nachfrage unserer bestehenden und potenziellen Kunden abzudecken.

Zweitens möchten wir dem Wunsch mehrerer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nachkommen. Dabei handelt es sich nicht nur um Walliser Kolleginnen

und Kollegen, die im Wallis leben, sondern auch um Mitarbeitende aus anderen Kantonen, die sich aufgrund der Lebensqualität, des attraktiven Wohnungsangebots und der guten Bildungseinrichtungen im Wallis niedergelassen haben. Auch als Zweitwohnsitz ist das Wallis beliebt. Ein Faktor, der dem Kanton ein äusserst positives Image verleiht.

Drittens wollen wir von der Dynamik der Walliser Wirtschaft profitieren. Dank ihrer diversifizierten Struktur tragen sämtliche Branchen zur wirtschaftlichen Stärke des Kantons bei. Der Chemie- und Pharmasektor sowie die Energiebranche haben eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen und bieten ein grosses Potenzial. Die Ansiedlung eines Walliser EPFL-Standorts, der «EPFL Valais Wallis» ging rasch und erfolgreich vonstatten. Die vielversprechenden Investitionen in die wissenschaftliche Forschung und in die Innovationskraft des Kantons dienen als Quelle der Inspiration.

Zudem möchten wir im Wallis vertreten sein, da der Marktanteil des Versicherungsbrokersgeschäfts für Unternehmenskunden in dieser Region unter dem Schweizer Durchschnitt liegt. Es gibt also noch grosses Potenzial für unabhängige und professionelle Beratungsleistungen (ungebundene Vermittlung) als Alternative zu den Generalagenturen (gebundene Vermittlung). Das kommt auch den Unternehmen und den öffentlichen Einrichtungen im Kanton Wallis zugute.

HEALTH & BENEFITS MIT KOMBINIERTER BERATUNG GEGEN STEIGENDE PRÄMIEN



STEFAN LEUENBERGER
Mitglied der Geschäftsleitung

Die Schweizer Wirtschaft entwickelt sich trotz Pandemie positiv. Dank der gelockerten Coronamassnahmen ziehen die Umsätze verschiedener Branchen an und führen zu guten Geschäftsergebnissen. Der Schweizer Aktienmarkt entwickelte sich trotz Coronakrise und Inflationsängsten per Ende Jahr erfreulich. Das Spitzenjahr an der Börse beflügelte die Renditen der Pensionskassen. Viele Versicherte profitieren von einer Rekordverzinsung ihrer Altersguthaben. Der Zins als «dritter Beitragszahler» gewinnt wegen der sinkenden Umwandlungssätze massiv an Bedeutung. Es zeigt sich, dass sich eine sorgfältige Überprüfung der Pensionskassenlösung lohnt. Das Parlament hat in der Wintersession die Reformen der AHV und der beruflichen Vorsorge verabschiedet. Es droht allerdings das Referendum.

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Bei den Personenversicherungen beobachten wir steigende Prämien. Coronabedingt ist es für verschiedene Branchen schwierig, gute Lösungen zu finden. Ein Prämienanstieg ist mangels Alternativen nicht immer abzuwenden. Das Interesse an alternativen Versicherungsmodellen und sorgfältiger Datenanalyse steigt. Mit unseren Human Resources Risk Consultants beraten wir Unternehmen beim Gestalten der HR-Prozesse im Absenzen-, Case- und Versicherungsmanagement. Mit dem kombinierten Beratungsansatz ermöglichen wir nachhaltige Lösungen in einem schwierigen Versicherungsmarkt.

Die Folgen der Pandemie verdeutlichen multinationalen Unternehmen die Vorteile eines globalen Benefits Management. Trends im Personalwesen verändern sich stark. Die Bedürfnisse nach digitalen Technologien, Zentralisierung und Konsolidierung steigen. Das Wohlbefinden der Mitarbeitenden wird zum Erfolgsfaktor, Massnahmen im Employee Wellbeing werden evaluiert. Dank unserer Einbindung im Netzwerk von Mercer Marsh Benefits können wir internationale Unternehmen mit Expertise unterstützen. Mit motivierten Teams freuen wir uns auf die Herausforderungen der Zukunft.

PENSIONSKASSENVERWALTUNG EIN ALTER HUT?



NATALIE KOCH
Geschäftsführerin Kessler Vorsorge AG

Ist das Thema Pensionskasse ein alter Hut? Ganz und gar nicht! Denn unsere Pensionskassen sind innovativ und zukunftsgerichtet.

Das Jahr 2021 war vom Interesse unserer Kunden an Kryptowährungen geprägt. Die Pensionskassen haben zudem in zukunftsträgliche Gebäude zur gemeinschaftlichen Nutzung investiert und Gemeinden bei der Sanierung ihrer Energieinfrastrukturen unterstützt, um beispielsweise die anvisierten Umweltziele zu erreichen.

DIE GRÜNDE FÜR EINE LIQUIDATION SIND UNTERSCHIEDLICH

Die Kosten sind nicht mehr der einzige Aspekt, wenn es darum geht, eine Vorsorgestiftung weiterzuführen oder aufzulösen. Entscheidend ist heute, wie viel Flexibilität eine Pensionskasse bieten kann.

Aus diesem Grund haben sich 2021 einige Vorsorgestiftungen für die Liquidation entschieden. Von den ersten Überlegungen bis zur endgültigen Liquidation vergeht meist über ein Jahr. Neben der «traditionellen» Pensionskassenverwaltung haben wir verschiedene Pensionskassen bei der vollständigen oder teilweisen Liquidation begleitet. Dabei haben unsere Kollegen die Stiftungsräte bei den wichtigsten Schritten aktiv unterstützt.

Die manchmal recht schnellen strategischen Entscheidungen der Arbeitgeber und Stiftungsräte wirken sich direkt auf die Pensionskassenverwaltung aus. Hier bietet unser Team die nötige Agilität und Anpassungsfähigkeit. Unsere Kunden können auf erfahrene Fachleute zählen, die sich mit entsprechenden Situationen auskennen.

Die Mitarbeitenden von Kessler Vorsorge geniessen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben viel Flexibilität und Autonomie. Sie sind äusserst dynamisch und hilfsbereit. Mit ihrer Erfahrung und dem stetigen Streben nach Verbesserung bringen uns unsere Mitarbeitenden weiter voran.

RISK CONSULTING CYBER-BEDROHUNGEN UND «SUPPLY CHAIN»-RISIKEN



SIMON KÜNZLER
Geschäftsführer Kessler Consulting AG

Im zweiten Coronakrisenjahr fielen strategisch orientierte Enterprise-Risk-Management-Projekte weniger intensiv aus. Stattdessen verlagerte sich der Beratungsfokus aufgrund der gestiegenen Kundennachfrage auf unsere operativ geprägte Business Resilience Risk Consulting Practice. Hier dominierten zwei Themen.

CYBER-BEDROHUNGEN

Erwartungsgemäss blieb die Cyber-Bedrohungslage für alle Organisationen eine Herausforderung. Cyber-Attacken werden nicht so schnell an Aufmerksamkeit verlieren. In fast allen Umfragen zu den operativen Hauptrisiken der Unternehmen fungieren Cyber-Attacken unverändert in den Top-Rängen. Unsere Kunden wollen die eigene CyberRisikolandschaft besser verstehen und ihr Cyber-Abwehr-

dispositiv stärken. Als Teil unseres Cyber-Beratungsportfolios entsprechen unsere Cyber-Sensibilisierungsseminare einem grossen Bedürfnis. Sie kommen bei unseren Kunden gut an.

RISIKOANALYSEN ZUR SUPPLY CHAIN

Überrascht hat uns das Ausmass an Projektanfragen für Risikoanalysen zur Supply Chain. Auslöser waren die Turbulenzen rund um die Supply Chain, die im schlimmsten Fall zu längeren Betriebsunterbrechungen führten. Schwer zugängliche Märkte wegen Corona, rasch auftretende Engpässe bei elektronischen Komponenten und Rohstoffen oder der Zwischenfall mit dem Containerschiff «Ever Given» im Suezkanal sind Beispiele für die grosse Verletzbarkeit der Supply Chain im Jahr 2021.

Wie verbessert man die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens gegen Beeinträchtigungen der Lieferkette? Mit meinem Team analysierten wir die Lieferketten aus ganzheitlicher Risikosicht. Dies ermöglichte unseren Kunden, die Komplexität der Lieferkette besser zu verstehen und diese robuster auszurichten. Eine auf Basis eines Monitoring-Systems nachhaltig erstellte Lieferkette ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Die Cyber- und «Supply Chain»-Risiken bleiben auch in einer Post-Covid-Periode aktuell. Darum werde ich dazu mit meinem Team weiteres Know-how und Erfahrungen zugunsten unserer Kunden sammeln.

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

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