

# Risk & Insurance Insight



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

Wir betreuen über 1'600 mittlere und grosse Schweizer Unternehmen aus Dienstleistung, Handel und Industrie sowie der öffentlichen Hand. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, dem Engagement unserer qualifizierten Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu ihrem nachhaltigen Erfolg.

# Inhalt

<b>Editorial</b>	<b>4</b>
<b>Interview</b>	<b>6</b>
<b>Jahresbericht</b>	<b>11</b>
<b>Direktionsklausur</b>	<b>22</b>
<b>Facts &amp; Figures</b>	<b>24</b>
<b>Deutschschweiz – Martin Rohrbach</b>	<b>25</b>
<b>International – Yves Krismer</b>	<b>26</b>
<b>Special Risks – Pascal Schweingruber</b>	<b>27</b>
<b>Westschweiz – Bernard Perritaz</b>	<b>28</b>
<b>Health &amp; Benefits – Stefan Leuenberger</b>	<b>29</b>
<b>Pensionskassenverwaltung – Natalie Koch</b>	<b>30</b>
<b>Risk Consulting – Claudine Delavy</b>	<b>31</b>
<b>Standorte</b>	<b>33</b>

# Editorial



CHRISTIAN KESSLER  
Managing Partner

TOM KESSLER  
Managing Partner

## Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde der Firma Kessler

Die geopolitische Lage war im vergangenen Jahr durch Spannungen, militärische Konflikte und einen zunehmend konfrontativen Umgang in der Handelspolitik geprägt. Die Schweizer Wirtschaft ist in diesem anspruchsvollen Umfeld unterdurchschnittlich gewachsen, konnte sich aber im Vergleich zu wichtigen Handelspartnern gut halten.

Auch wenn kurzfristig geopolitische Risiken in den Vordergrund getreten sind, bleiben gemäss Global Risks Report 2026 des World Economic Forum langfristig Umwelt- und extreme Wetterereignisse die grössten Risiken. In einer zunehmend polarisierten Welt scheint es jedoch schwierig, abgestimmte und von der breiten Staatengemeinschaft getragene Antworten zu finden.

Die weltweiten Versicherungsmärkte haben sich nach Jahren der Anspannung deutlich beruhigt. Umweltrisiken, fragile Lieferketten, Krankheits- und Unfallrisiken sowie die Finanzierung der beruflichen Vorsorge bleiben jedoch weltweit und in der Schweiz grosse Herausforderungen für Unternehmen und die Gesellschaft. Die Firma Kessler und ihre Mitarbeitenden sind gefordert, die Interessen der Kunden zu wahren und für sie die besten Resultate zu erzielen.

Unsere Familienfirma blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Die Kundenbindungsrate war in den letzten zehn Jahren bei über 97% und erreichte 2025 sogar 98,2%. Ebenso zeigt sich eine hohe Kontinuität bei den Mitarbeitenden.

2026 feiern wir unser 111-jähriges Firmenjubiläum – ein grosses Privileg, das ohne treue Kunden, engagierte Mitarbeitende und Geschäftspartner nicht möglich wäre. Für Ihr Vertrauen und die geschätzte Zusammenarbeit bedanken wir uns herzlich.



Christian Kessler  
Managing Partner



Tom Kessler  
Managing Partner

# Interview

## Mit Sicherheit voraus.



TOM KESSLER  
Managing Partner

CHRISTIAN KESSLER  
Managing Partner

Kessler feiert dieses Jahr 111-jähriges Bestehen. Das politische, gesellschaftliche und ökonomische Umfeld ist herausfordernd. Gleichzeitig hat Marsh, der weltweit führende Versicherungsbroker und Risikoberater sowie seit 1998 Partner von Kessler, ein Rebranding bekannt gegeben. Die Managing Partner Tom Kessler und Christian Kessler blicken gemeinsam auf die kommenden Monate und die nächsten Jahre.



**Tom Kessler und Christian Kessler, herzliche Gratulation zum 111-jährigen Firmenjubiläum.**

Vielen Dank! Es ist ein grosses Privileg, dass wir die Firma in der vierten Generation führen dürfen. Dies wäre natürlich ohne unsere treuen Kunden nicht denkbar. Die Arbeit mit und für unsere Kunden sowie die damit verbundenen persönlichen Begegnungen sind immer wieder bereichernd und bereiten viel Freude. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Ein grosses Dankeschön gilt auch den Mitarbeitenden, welche über die letzten 111 Jahre mit viel Engagement verlässlich und kundenorientiert in der Firma tätig waren und weiterhin sind. Und natürlich den vorangehenden drei Generationen. Die Firma konnte sich so Schritt für Schritt zum heutigen Schweizer Marktführer für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung für mittlere und grosse Firmenkunden entwickeln.

Das Jubiläum haben wir mit unseren Mitarbeitenden bereits im letzten Jahr gefeiert: Wir haben uns mit der gesamten Belegschaft an einem Arbeitstag in Bern auf dem Gurten getroffen. Damit wir für unsere Kunden auch an diesem Tag immer erreichbar waren, haben wir eine eigene Notfallzentrale eingerichtet. Zum Glück wurde diese nicht allzu sehr beansprucht.

**Eine schöne Art, Danke zu sagen. Sie pflegen viele langfristige Kundenbeziehungen. Mit welchen Herausforderungen sehen sich Ihre Kunden derzeit konfrontiert?**

Unsere Kunden sind in allen Wirtschaftsbranchen der Schweiz vertreten. Die Herausforderungen sind daher auch branchenspezifisch. Vermehrt hören wir in unseren Kundengesprächen Themen wie den Fachkräftemangel, Umweltrisiken, fragile Lieferketten sowie Herausforderungen in der adäquaten Finanzierung von Krankheits- und Unfallrisiken beziehungsweise der Finanzierung des Ruhestandes der Belegschaft.

Natürlich wird auch häufig das unsichere und volatile politische und wirtschaftliche Umfeld genannt, gerade auch im Ausland. Und auch die Cybersecurity ist ein immer wichtiger werdendes Feld.

**Wo sehen Sie mögliche Lösungsansätze?**

Ein Mittel, um den Fachkräftemangel wirksam und positiv zu beeinflussen, ist die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität. Sicherlich sinnvoll ist die aktuelle Situation strukturiert zu erfassen. Was zeichnet die Firma aus, wo besteht Verbesserungspotenzial? Hier können wir mit unseren Kollegen von Marsh People & Investments und unserem Human Resources Risk Management

# Interview

einen wesentlichen Beitrag leisten. Ein wichtiges Element sind dabei auch attraktive Lösungen im Bereich Personenversicherung und Pensionskasse, um Krankheits- und Unfallrisiken sowie das Leben nach der Pensionierung zu finanzieren.

Bei den Umweltrisiken und den fragilen Lieferketten steht in einem ersten Schritt die Analyse der Risikosituation im Vordergrund. Darauf aufbauend können Mitigationsstrategien entwickelt werden. Eine gut auf die Firma abgestimmte Deckung im Rahmen einer Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung gehört dabei dazu.

Im Bereich Cybersecurity hat sich für viele unserer Kunden die Evaluation einer Cyber-Versicherung bewährt. Nicht nur, um das Restrisiko eines Cyber-Vorfalles abdecken zu können, sondern auch, weil der Ausschreibungsprozess an sich viel Aufschluss über die Maturität der betriebsspezifischen Cybersecurity gibt. Mittels eines umfassenden Self-Assessments können wir unseren Kunden spezifische Verbesserungsmaßnahmen aufzeigen, welche die Sicherheit erhöhen und auch bei der erfolgreichen Platzierung der Risiken auf dem Versicherungsmarkt helfen.

## **Welche Themen werden Kessler dieses Jahr besonders beschäftigen?**

Das Schöne an unserem Beruf sind die engen Beziehungen zu unseren Kunden. Wir können und wollen viel Zeit und Energie in die Königsdisziplin – die professionelle Kundenberatung – investieren. Dabei agieren wir im Versicherungsmarkt als verlängerter Arm unserer Kun-

den. Die Versicherungsmärkte waren in den letzten Jahren volatil und wenig kundenfreundlich. Eine Verbesserung zeichnet sich ab, und da wollen wir für sie die besten Resultate erwirken.

## **Gleichzeitig laufen auch andere wichtige Projekte. So ist der Hauptsitz an der Forchstrasse aktuell im Umbau. Was ist geplant?**

Genau. Seit dem Frühjahr 2025 renovieren wir unseren Hauptsitz an der Forchstrasse 95. Nach über 40 Jahren war dies notwendig, auch um das Gebäude umfassend energetisch zu sanieren. Wir freuen uns auf die neuen Räumlichkeiten, welche mit einem modernen Open-Space-Konzept viel Raum für Begegnungen bieten und über moderne Besprechungsräume verfügen werden. Wir sind zuversichtlich, dass wir Anfang 2027 oder sogar schon Ende 2026 einziehen können.

Wir können und wollen viel Zeit und Energie in die Königsdisziplin – die professionelle Kundenberatung – investieren.

**Was ist die Idee hinter dem Marsh Rebranding und in welcher Form ist Kessler beziehungsweise sind Ihre Kunden davon betroffen?**

Marsh McLennan, die führende Firma im Bereich Risk and Insurance, hat auf Januar 2026 ein Rebranding zu Marsh begonnen. Die vier Geschäftsbereiche – Marsh, Mercer, Guy Carpenter und Oliver Wyman – agieren unter dem neuen Brand Marsh. Dies erlaubt es, Skaleneffekte zu nutzen und effizienter zu arbeiten.

Für unsere Kunden und Kessler verändert sich durch das Rebranding wenig. Kessler hat seit 1998 eine strategische Allianz mit Marsh. Wir vertreten Marsh hier in der Schweiz und nutzen das Marsh Network für unsere internationalen Kunden im Ausland. Unsere Kunden können daher weiter auf die bewährten Kundenteams in der Schweiz und im Ausland zählen. Gleichzeitig kann Kessler die weltweit marktführenden und spezialisierten Kompetenzen von Marsh in den Bereichen Risiko, Rückversicherung und Kapital, Personal und Investments sowie Managementberatung gezielt für Kunden einsetzen.

**Kessler ist nun 111 Jahre alt. Wie blicken Sie in die Zukunft und was wünschen Sie sich für Ihre Firma?**

Wir sind sehr zuversichtlich, da wir die Zukunft mit zufriedenen Kunden und treuen Mitarbeitenden gestalten können. Unsere Kundenbindungsrate war in den letzten zehn Jahren bei über 97% und 2025 sogar bei 98,2%. Und auch bei den Mitarbeitenden können wir dank einer tiefen Fluktuation mit Kontinuität punkten.

Zuversichtlich sind wir auch, weil wir als Familienfirma langfristig agieren und in unsere Zukunft investieren können. Unsere Marktposition erlaubt es uns, für Kunden massgeschneiderte, kompetitive und innovative Lösungen für den Risikotransfer zu entwickeln und auf dem Markt zu platzieren. Mit unserem Risk Consulting können wir unseren Kunden auch im Bereich nicht versicherbarer Risiken wertvolle Unterstützung bieten. Und mit der Kessler Vorsorge sind wir ein wichtiger Partner für die Verwaltung und das Management von grossen autonomen Pensionskassen. Eine gute Basis für die Zukunft.

Unsere Marktposition erlaubt es uns, für Kunden massgeschneiderte, kompetitive und innovative Lösungen für den Risikotransfer zu entwickeln und auf dem Markt zu platzieren.



Wir bringen Marsh zu den globalen Schweizer Kunden.

# Jahresbericht

## Unser Jahr 2025

### GEOPOLITISCHE LAGE UND GLOBALE RISIKEN

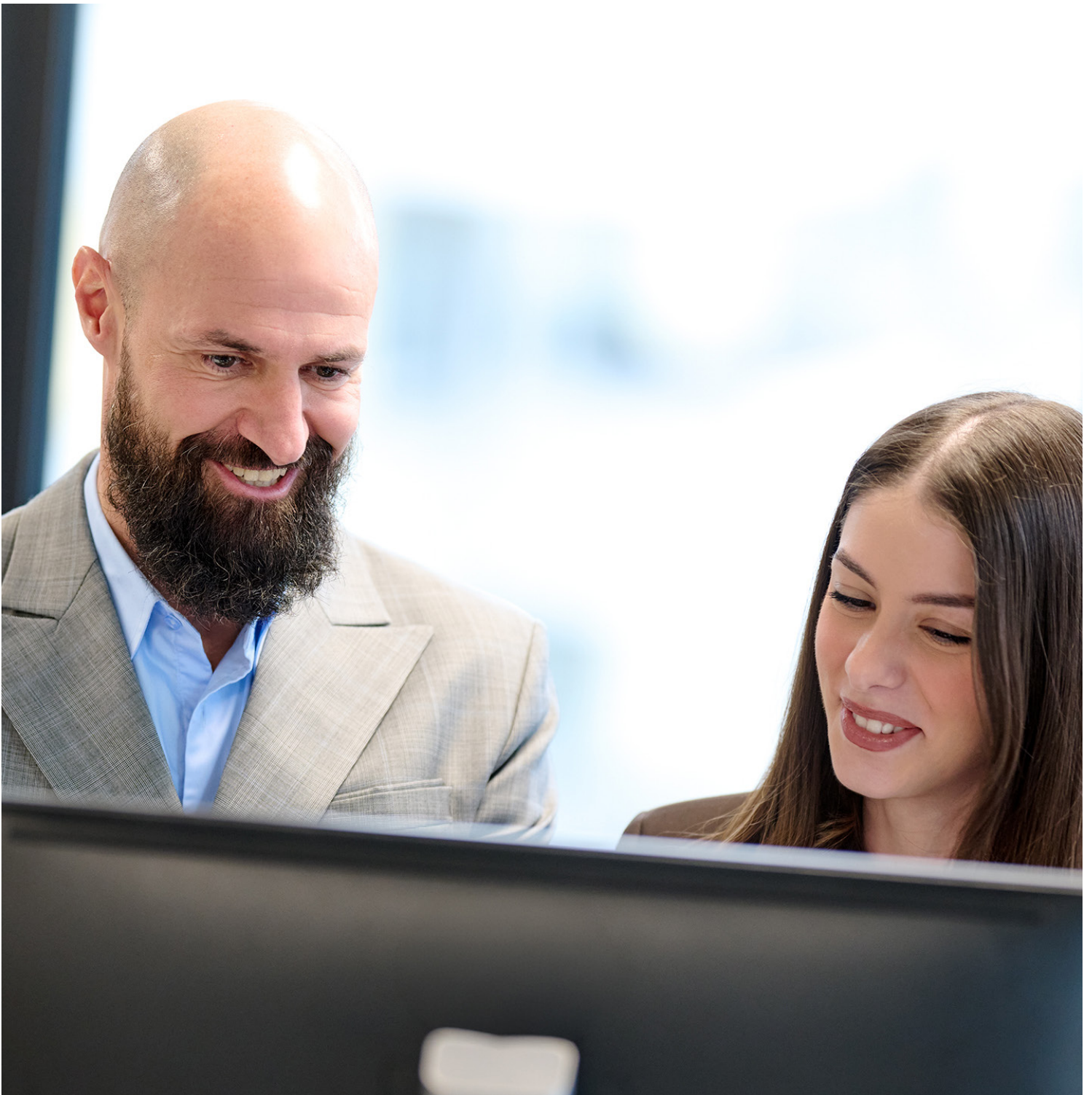
Extreme Wetterereignisse und Umweltrisiken generell stellen langfristig die grössten Risiken dar. Der Global Risks Report 2026 des World Economic Forum zeigt allerdings auf, dass diese Risiken in der kürzeren Frist an Relevanz eingebüsst haben. Weltweit haben im vergangenen Jahr geopolitische Spannungen, anhaltende Konflikte und ein rauer werdender Ton in der Handelspolitik die Schlagzeilen dominiert. Konfrontation und nationale Interessen werden von wichtigen Akteuren vor multilaterale Kooperation gestellt. Dieses Umfeld hat sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung vieler Nationen ausgewirkt und erhöht das konjunkturelle Risiko für die Zukunft. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft waren und sind herausgefordert.

In der zunehmend fragmentierten und polarisierten Welt wird es immer schwieriger, globale Risiken effektiv zu mitigieren, da sie gemeinsame und abgestimmte Aktionen von Staaten und Gesellschaft bräuchten. Das weiter wachsende Risiko von Fehl- und Desinformationen erschwert dies zusätzlich. Für Firmen bleiben Cyber-Risiken und ökonomische Risiken wie fragile Lieferketten und ein Wirtschaftsabschwung relevant, es rücken aber auch vermehrt geopolitische und gesellschaftliche Risiken wie die zunehmende Polarisierung der Gesellschaft in den Fokus.

### POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD IN DER SCHWEIZ

Die Schweiz zeichnet sich seit Jahrzehnten durch Stabilität und Sicherheit aus. Gleichwohl hat das vergangene Jahr gezeigt, dass auch die Schweiz zunehmend einer immer kompromissloseren Interessenpolitik grosser Staaten ausgesetzt ist. In der nationalen Politik blieben die Stabilisierung und die Weiterentwicklung der Beziehungen zur Europäischen Union (Bilaterale III) ein zentrales Dossier. Parallel dazu bestimmten die Diskussionen um die Exportzölle in die USA, die Tragfähigkeit der Bundesfinanzen sowie die weiterhin spürbare Belastung durch steigende Gesundheitskosten die politische Agenda.

Die Schweizer Wirtschaft ist 2025 unterdurchschnittlich gewachsen, konnte sich aber im Vergleich zu wichtigen Handelspartnern, insbesondere auch gegenüber unseren Nachbarn Deutschland, Frankreich und Italien, gut halten. Das KOF rechnet beim Bruttoinlandprodukt (BIP) für das Jahr 2025 mit einem Wachstum von +1,4%. Die Arbeitslosenquote wird für 2025 auf 2,8% geschätzt, eine Erhöhung um +0,4% im Vergleich zum Vorjahr. Die Inflation lag 2025 bei 0,2%. Die Wirtschaftsaussichten 2026 bleiben insbesondere aufgrund der anhaltenden weltweiten wirtschafts- und handelspolitischen Unsicherheiten, gerade auch mit dem US-Zolldeal, verhalten. Das BIP-Wachstum wird auf +1,1% geschätzt, die Arbeitslosenquote erhöht sich nochmals auf 3,1% und die Teuerung wird bei +0,3% erwartet.



Wir begeistern unsere Kunden und  
eröffnen neue Perspektiven.

Die Verhandlungen der Schweiz mit der EU zu den Bilateralen III wurden im Dezember 2024 materiell abgeschlossen. Beide Parteien haben Eingeständnisse gemacht. Das politische Vernehmlassungsverfahren im vergangenen Jahr verlief weitgehend positiv. Der Bundesrat bereitet nun die Botschaft vor, die im ersten Quartal 2026 erwartet wird. Der weitere Weg über das Parlament und wohl über das Volk bleibt lang, auch weil sich gegen die neuen Verträge eine starke Opposition gebildet hat.

#### **REGULATORISCHES UMFELD**

Die Teilrevision des VAG und der dazugehörigen Aufsichtsverordnung (AVO) trat am 1. Januar 2024 in Kraft. Sie stellt höhere Anforderungen an die Versicherungsvermittlungstätigkeit. Neu gibt es eine präzisere Definition von gebundenen und ungebundenen Versicherungsvermittlern. Es ist verboten, gleichzeitig als gebunden und ungebunden aufzutreten. Verlangt werden eine laufende Weiterbildung sowie die Vermeidung von Interessenkonflikten. Versicherungsvermittler müssen einen guten Ruf geniessen, Gewähr für die Erfüllung der Pflichten nach VAG bieten und ihre Entschädigung offenlegen.

Eines der Hauptziele der Teilrevision ist die Einführung des «kundenschutzbasierten Regulierungs- und Aufsichtskonzepts». Der Kundenschutz soll vor allem auf Privatkunden ausgerichtet sein. Die in der Swiss Insu-

rance Brokers Association (SIBA) organisierten Broker sind primär im Geschäftskundensegment tätig, wo das Schutzbedürfnis kleiner ist. Unsere Branche hat die Verschärfungen auf Gesetzesstufe mitgetragen. Leider hat die Umsetzung der FINMA – trotz einhelliger Opposition der wesentlichen Wirtschaftsverbände und der SIBA – eine massive Überregulierung für Versicherungsbroker im Geschäftskundensegment ergeben, wie beispielsweise ein sehr umfangreiches laufendes Reporting.

Ab März 2026 müssen alle registrierten ungebundenen Versicherungsvermittler eine obligatorische Rezertifizierungsprüfung ablegen, die alle zwei Jahre absolviert werden muss und Voraussetzung für die weitere Registrierung als ungebundener Versicherungsvermittler ist. Die Prüfungen werden vom Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft (VBV) organisiert.

### KONSOLIDIERUNG IM BROKERMARKT

Die Konsolidierung im Brokermarkt ist 2025 sowohl international als auch in der Schweiz weiter vorangeschritten. Wichtige Treiber sind der verschärfte Wettbewerb, erhöhte regulatorische Anforderungen sowie notwendige Investitionen in IT und Personal.

Gemäss FINMA sind rund 2'500 juristische sowie 8'800 natürliche Personen als ungebundene Versicherungsvermittler im Vermittlerregister der FINMA eingetragen. Dies sind 200 Firmen und 2'300 natürliche Personen mehr als 2024. Gleichzeitig haben bestehende Versicherungsbroker auf die umfassende Nachdokumentation verzichtet und sich damit aus unserer Branche verabschiedet.

Der Marktanteil der professionellen Versicherungsbroker bei mittleren und grossen Geschäftskunden liegt bei über 90%. Die SIBA fasst gut 110 Schweizer Brokerfirmen mit über 3'000 Mitarbeitenden zusammen. Der Berufsstand der ungebundenen Versicherungsvermittlung ist etabliert, der Markt ist verteilt und es herrscht Verdrängungswettbewerb. Das neue Vermittlerregister erlaubt eine transparente Übersicht über die Grösse der Marktteilnehmer in der Schweiz. Kessler ist mit 299 registrierten Mitarbeitenden mit Abstand Branchenleader.

### VERSICHERER

Unsere Zusammenarbeit mit Privatversicherern, Krankenkassen und Sammelstiftungen ist gut und eingespielt, bleibt aber auch gekennzeichnet von teilweise schwierigen Marktverhältnissen und entsprechend harten Verhandlungen, um die besten Resultate für unsere Kunden zu erwirken. Als Marktführer sind wir anerkannt für professionelle Dienstleistungen, die nicht nur die Kunden, sondern auch den Versicherer entlasten. Die Versicherer sehen ihre Aufgaben im Underwriting und in der Schadenregulierung. Die Entwicklung, Beratung und Betreuung von mittleren und grösseren Geschäftskunden liegt beim Versicherungsbroker.

Die Versicherungsmärkte haben sich in gewissen Versicherungsbranchen beruhigt, bleiben aber für exponierte Risiken und verschiedene Kundenbranchen herausfordernd. Für Organhaftpflicht und Cyber-Versicherungen zeigte sich der Markt kundenfreundlich. Das Marktumfeld blieb weiterhin schwierig für Risiken mit erhöhter Exponierung gegenüber Naturkatastrophen (insbesondere Erdbeben), US-Haftpflicht und fragilen Lieferketten. Bei grösseren Schadenfällen sind wir als Versicherungsbroker speziell gefordert, die berechtigten Interessen unserer Kunden durchzusetzen. In der Personenversicherung bleibt insbesondere der Markt für Krankentaggeldversicherungen – nun seit bald zehn Jahren – hart, auch weil Leistungsfälle in Anzahl und Summe hoch bleiben oder sogar zunehmen.

Mit der im Dezember 2025 vollzogenen Fusion zwischen Baloise und Helvetia verlieren wir einen wichtigen Risikoträger in der Schweiz. Positiv werten wir neue Versicherungskapazitäten durch den Eintritt verschiedener Versicherer in den Schweizer Markt.

Bonität ist das erste Kriterium unserer Platzierungspolitik. Die Versicherer in der Schweiz sind gut kapitalisiert. Unser Market Security Committee überwacht die Risikoträger in enger Zusammenarbeit mit Marsh.

#### MARSH MCLENNAN

Marsh McLennan bleibt weltweit führend in unserer Branche. Die total über 90'000 Mitarbeitenden in über 130 Ländern generieren einen Umsatz von USD 27 Mrd. Seit 2023 ist John Doyle Präsident und CEO von Marsh McLennan.

Die vier Geschäftsbereiche von Marsh McLennan wurden im Januar 2026 im Namen vereint. Nach einer 12-monatigen Übergangsphase treten Marsh und Mercer jeweils unter der neuen Marke Marsh – mit Marsh Risk für Marsh und Marsh People and Investments für Mercer – im Markt auf. Guy Carpenter wird künftig als Marsh Re und Oliver Wyman wird mit dem Namen Oliver Wyman, a Marsh Business, agieren. Die operative Einheit Oliver Wyman Group wird in Marsh Management Consulting umbenannt. Das Aktientickersymbol des Unternehmens ist neu MRSH.

Christos Adamantiadis, CEO von Marsh McLennan Europa, vertritt Marsh in unserem Verwaltungsrat. Seit April 2024 bekleidete Joris d'Incà, Partner bei Oliver Wyman, die Rolle als Marsh McLennan Chairman Schweiz. Ab April 2026 wird Isabelle Hernu-Sfeir als CEO Mercer Schweiz diese Rolle übernehmen.

Die Zusammenarbeit mit Marsh entwickelt sich gut. Nebst regelmässigen Leadership Meetings gibt es speziell in der fakultativen Rückversicherung (Carpenter Marsh Fac / CMF) gemeinsame Projekte. Die Monthly-Get-Together-Apéros helfen dem gegenseitigen Ver-

MARSH

>90'000

Mitarbeitende

130+

Länder

>USD 27 Mrd.

Umsatz

ständnis und werden auch von Kessler Mitarbeitenden aktiv besucht. Generell sind wir als Gast in den Räumlichkeiten von Marsh in Zürich gerne gesehen. Auch die Zusammenarbeit mit Mercer entwickelt 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.

## ESG

# STI Directory

Seit 2020

## esg2go

Score von 79,23 (inkl. Handprint)

## RITE und Inrate

Rating unserer Lieferanten

## ESG

Im heutigen anspruchsvollen wirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld scheinen ESG-Initiativen etwas an Bedeutung eingebüsst zu haben. Der nachhaltige Umgang mit unseren Ressourcen bleibt für uns aber relevant. Auf Basis einer ESG-Wesentlichkeitsanalyse fokussieren wir uns auf drei Nachhaltigkeitsinitiativen des United Nations Global Compact: Gesundheit und Wohlergehen (SDG 3), menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum (SDG 8) sowie Massnahmen zum Klimaschutz (SDG 13).

2025 haben wir gemeinsam mit dem Sustainability-Consulting-Unternehmen SuCo eine CO<sub>2</sub>-Bilanz erstellt, die Massnahmen identifiziert, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Die notwendige Reduktion der Scope-1-Emissionen um 50% bis 2030 werden wir primär durch die Gebäudesanierung und den Einsatz einer Wärmepumpe am Hauptsitz erreichen. Für den Absenkpfad der Scope-3-Emissionen werden weitere Massnahmen definiert.

Als führender Versicherungsbroker in der Schweiz bewerten wir unsere Lieferanten (primär Privatversicherer und Sammelstiftungen) nach einheitlichen ESG-Kriterien, die seit 2023 Teil der Platzierungspolitik sind und bei Offertvergleichen für Kunden ausgewiesen werden. Wir kaufen bei Inrate ESG-Ratings auch für Krankenkassen und nicht börsennotierte Versicherer ein. Für Lebensversicherer sowie die wichtigsten Kollektiv- und Sammelstiftungen haben wir zusammen mit Mercer den RITE Score (Responsible Investment Total Evaluation) etabliert.

## 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, verlässliche und individuelle Beratung sowie 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 den Kunden einen Risikodialog. Risk Management setzt vertiefte Risikoerkennung und -einschätzung voraus und optimiert zwischen Prävention, Versicherung und Selbsttragen der Risiken. Ziel ist es, 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. Wir nutzen dazu die interaktive digitale Checkliste für Risiko und Versicherung. Über KesslerOnline hat der Kunde stets Zugriff auf seine Risiko- und Versicherungsdaten.

Die Produkt- und Marktstrategie von Kessler zielt auf die Gesamtbetreuung von Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden. Davon gibt es in der Schweiz 7'000 privatwirtschaftliche Firmen und 500 Organisationen der öffentlichen Hand. Kessler arbeitet mit gut 1'600 dieser 7'500 Zielkunden zusammen, was einer Marktdurchdringung von 21% entspricht. Wir unterhalten mit 45 der Top 100 in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung. Ein Drittel unserer Kunden sind Grossunternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden, zwei Drittel sind Firmen mit bis zu 250 Mitarbeitenden.

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel. Wir sind stolz auf eine hohe Kundenbindungsrate von 98,2% im Jahr 2025.

Zur Kundeninformation publizieren wir das «Risk & Insurance Insight», die «D&O Message», den «Market View» und die «Cyber Message». Wir hatten 2025 total 24 Kundenanlässe, und unsere Kunden bilden sich an der «Kessler Academy» weiter. Zudem sind wir mit Fachartikeln aktiv in den Medien vertreten und referieren an Fachveranstaltungen.

## MITARBEITENDE

Ende 2025 haben bei Kessler total 390 Mitarbeitende inklusive Lernenden und Praktikanten gearbeitet. Dies entspricht 350 Vollzeitstellen. 299 Mitarbeitende sind im FINMA-Register für Versicherungsvermittlung registriert. 60% der Mitarbeitenden arbeiten am Hauptsitz in Zürich, 25% sind in der Romandie in den Büros Lausanne, Genf, Sion und Neuenburg tätig, 30 Personen in Bern, 15 in St. Gallen und je 1 bis 5 Personen in Basel, Luzern und Vaduz.

Gut ausgebildete, motivierte und vertrauenswürdige Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg jeder Dienstleistungsfirma. Unsere kundenorientierte Unternehmenskultur ist geprägt von dem Engagement und der Verlässlichkeit der Mitarbeitenden. Dazu fördern wir ihr Potenzial, bilden sie weiter und übertragen ihnen Verantwortung.

Mit einer tiefen Fluktuationsrate von 5,6% können wir für unsere Kunden Stabilität in der Kundenberatung gewährleisten. Dienstjüngere Kolleginnen und Kollegen werden on the job eng begleitet. In der Personalrekrutierung waren wir erfolgreich und haben wenig offene Stellen. Wir sind zuversichtlich, dass wir die Anfang 2026 neu bewilligten Stellen mit motivierten und gut qualifizierten Mitarbeitenden besetzen können.

Im Mai 2025 zogen wir von unserem Hauptsitz an der Forchstrasse 95 in Zürich an unseren temporären Ersatzstandort in Stettbach um. Die Organisation hat den Wechsel mit neuem Open-Office-Konzept gut mitgetragen. Der Austausch untereinander hat sich nochmals

verbessert. Die Renovationsarbeiten an der Forchstrasse 95 kommen gut voran. Wir sind zuversichtlich, Anfang 2027 oder sogar schon Ende 2026 die neuen Räumlichkeiten am Hegibachplatz zu beziehen.

## ORGANISATION

Wir sind nach den Wirtschaftsbranchen unserer Kunden organisiert. Diese Struktur stellt sicher, dass unsere Mitarbeitenden über industriespezifisches Know-how verfügen. Die Kundenbereiche agieren autonom in ihrem Kundensegment. Daneben wirken die Fachbereiche Personalvorsorge, Personenversicherungen und Special Risks für alle Kunden. Wir setzen auf flache Hierarchien mit klaren Verantwortungen und kurzen Entscheidungswegen. Die Bereichsleitenden rapportieren direkt an ein Mitglied der Geschäftsleitung.

Aufgabe der Risk Practices (Fachverantwortung) im Sinne einer Matrixorganisation ist es, das fachtechnische Know-how der Firma aktuell 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.

Wir sind eine Sales-driven Company. Für die Gewinnung neuer Kunden setzen wir auf ein schlagkräftiges Team in der Geschäftsentwicklung, für den Ausbau unserer bestehenden Kunden sind unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater zuständig.



Wir leisten einen wesentlichen Beitrag zum nachhaltigen Erfolg unserer Kunden.



Unsere Teams sind nach Wirtschaftsbranchen organisiert und kennen die spezifischen Risiken.

#### **DIGITALISIERUNG UND INFORMATIK**

Kessler verfügt über eine stabile IT-Plattform. In den letzten Jahren haben wir die IT-Architektur und die IT-Security gestärkt. Das Management Information System (MIS) mit den den Kunden-, Policen- und Aktivitätsdaten sowie den Courtage- und Honorarerträgen dient als primäres Führungsinstrument zur Steuerung unseres operativen Ergebnisses.

Das MIS wird derzeit grundlegend modernisiert – ein grosses Projekt, in dem wir gut vorankommen. Ergänzt wird das MIS durch unser digitales Kundendossier CHARTAM. Unsere Kundenplattform KesslerOnline wurde ebenfalls fundamental überarbeitet und ist seit letztem Jahr live.

#### **MIT SICHERHEIT VORAUS.**

So lautet der Claim unserer Familienfirma. 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.

Wir sind ein engagiertes und motiviertes Team. Dank Fachwissen und Erfahrung der Mitarbeitenden sowie unserer Innovationskraft und Marktstellung schaffen wir nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden. Unsere Dienstleistungen bleiben auch in Zukunft gefragt. Mit einer hohen Kundenbindung sowie motivierten und leistungsstarken Mitarbeitenden schauen wir positiv in die Zukunft.

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

# Direktionsklausur Bussnang 2025



## Direktionsklausur in Bussnang, September 2025

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion zur Klausur



Von links nach rechts, von vorne nach hinten: Natalie Koch, Samuel Egger, Sergio Palomino, Claudio Roa, Valérie Scilipoti, Mélanie Coluccia, Yves Krismer, Sandra Müller, Sabine Wanner, Martin Rohrbach, Natalie Kolb, Kaspar Geilinger, Timo Salvisberg, Michael Kloos, Hans-Christian Süß  
 Urs Sommer, Pascal Clerc, Bernard Perritaz, Isabelle Hernu-Sfeir, Robert Kessler, Peter Dürig, Manuela Rigutto, Tom Kessler, Steve von Gunten, Lisa Spaar, Werner Niederberger, Lukas Bubb, Patrick Concannon, Patrick Martinez  
 Dr. Helmut Studer, Albert Steiner, René Fernandez, Simon Holtz, Samuel Pfister, Thomas Roggo, Katja Wodiunig, Peter Kadar, Claudio Agustoni, Stefanie Bigler, Stefan Leuenberger, Ziliane Mariotti, Reinhard Bless, André Scheidt, Primus Berger  
 Roger Konrad, Jean-François Lécho, Christoph Meyer, Pascal Praudisch, Theo Kocher, Yann Delessert, Dr. Martin Kessler, Simon Künzler, Pascal Schweingruber, Christian Kessler, Olivier Tobler, Angelo De Lucia, Dominik Grond, Lionel Salomon, Riccardo Tondo, Roland Leuthold

Nicht auf dem Bild: Beatrix Bock, Silvano di Felice, U. Ronald Flükiger, Werner Moser.

# Facts & Figures



Seit 1915  
**familiengeführt**



**10 Standorte**  
Hauptsitz in Zürich

**390**

Mitarbeitende

Davon **299 FINMA-**  
registriert\*

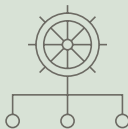
**>1'600**

Unternehmen

**1'000 KMU** und rund  
**600 Unternehmen**  
mit mehr als 250 Mit-  
arbeitenden



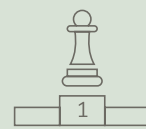
**>97%** Kunden-  
bindungsrate



Struktur nach  
**Wirtschaftsbranchen**



Eigenes  
**juristisches Team**



**Marktleader**  
in der Schweiz

**130+**

Länder

Als Schweizer  
**Partner von Marsh**  
sind wir **weltweit** für  
unsere Kunden da

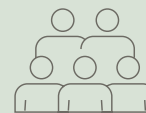


**Kundenportal**  
KesslerOnline

**24/7**

365 Tage

**Notfallnummer**  
im Schadenfall



**Fachteams**  
nach Versicherungs-  
sparten

\*Stand per 31.12.2025

# Deutschschweiz

## Spezialisierung und Kundennähe

Manchmal liegen Unternehmerinnen und Unternehmer nachts wach. Nicht wegen des Tagesgeschäfts, sondern wegen Fragen, auf die es keine schnellen Antworten gibt. Was passiert, wenn ein Schlüsselmitarbeiter plötzlich ausfällt? Was, wenn ein Cyber-Angriff den Betrieb lahmlegt? Oder wenn ein Schaden nicht nur Kosten verursacht, sondern die Bearbeitung auch viel Zeit braucht sowie das Vertrauen und die Stabilität gefährdet?

Als Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberater begegne ich solchen Gedanken immer wieder. Dabei geht es selten um einzelne Versicherungen. Es geht um Verantwortung für Mitarbeitende, für das Unternehmen und um die eigene Zukunft. Gerade in der Schweiz, mit ihrer starken KMU-Struktur, sind Risiken sehr nah am Unternehmer selbst.

Die Risiken variieren dabei weniger regional als vielmehr nach Wirtschaftsbranchen. Industrie, Bau, Dienstleistung und Technologie stellen jeweils ganz eigene Anforderungen. Deshalb sind unsere spezialisierten Bereiche in Zürich konsequent nach Wirtschaftsbranchen organisiert. Sie bündeln Fachwissen, Erfahrung und Marktverständnis und stellen sicher, dass Risiken dort beurteilt werden, wo die Expertise am grössten ist.

### NÄHE ALS MEHRWERT

Regionale Präsenz ist für die Kundennähe entscheidend. Unsere Standorte in Bern, St. Gallen, Basel und Luzern stehen für persönliche Erreichbarkeit, kurze Wege und direkten Austausch. Nähe bedeutet für mich, ansprechbar zu sein, schnell zu reagieren und Themen im persönlichen Dialog zu besprechen.

Dieses Zusammenspiel funktioniert: Die regionalen Teams sind nahe bei den Kundinnen und Kunden, die branchenspezialisierten Einheiten liefern die fachliche Tiefe. Dieses Prinzip leben wir auch in der Romandie mit unseren Niederlassungen vor Ort. So verbinden wir Kundennähe mit Spezialisierung über Sprach- und Regionsgrenzen hinweg.

Mein Anspruch ist es, Komplexität zu reduzieren und Orientierung zu geben. Wenn Risiken klar eingeordnet und gut vorbereitet sind, verlieren sie ihren Schrecken. Dann wird aus Unsicherheit Handlungsfähigkeit, und genau das sorgt am Ende für ruhigere Nächte.



**Martin Rohrbach**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

# International Kundenfreundliches Umfeld und weltweite Stärke

## INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMARKT

Weltweit haben sich die Versicherungsmärkte nach Jahren der Anspannung deutlich entspannt. Es gibt öfters wieder ausreichend Kapazität an Limiten und für gute Risiken lassen sich gar substanzielle Prämienreduktionen aushandeln. Besonders im klassischen P&C-Geschäft (Property & Casualty) zeigt der Trend eine kundenfreundliche Entwicklung hin zu einem Soft Market. Ausserdem beleben neue Markteintritte von Versicherern in der Schweiz den Wettbewerb.

Gleichzeitig nehmen für international tätige Unternehmen die Haftungsrisiken zu: Steigende Schadenersatzforderungen, veränderte juristische Rahmenbedingungen und eine steigende Anspruchskultur, die sogenannte Social Inflation, sorgen für Unsicherheit. Selbst bei scheinbar harmlosen Schadenfällen können existenzbedrohende Forderungen entstehen. Eine laufende Überprüfung der Versicherungssumme ist ratsam, um gefährliche Lücken im Ernstfall zu vermeiden. In Kombination mit ausreichend Kapazität bietet sich hier eine Chance zur Optimierung der Gesamtrisikokosten.

## AUS MARSH MCLENNAN WIRD MARSH

Unser Partner Marsh vereinheitlicht seine vier Geschäftsbereiche Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman ab 1. Januar 2026 schrittweise unter der Marke Marsh. Die einzelnen Geschäftsbereiche werden dadurch noch vernetzter, effizienter und agiler. Gleichzeitig steigt damit deren Einfluss in einer komplexen Welt – mit Mehrwert für unsere Kunden. Für unsere weltweiten Mitarbeitenden fördert diese Vereinheitlichung eine stärkere, kooperativere Kultur mit klaren Möglichkeiten

für Teamarbeit, Wissensaustausch und persönliche Weiterentwicklung. Für Sie als Kunde von Kessler ändert sich dadurch nichts: Wir bleiben weiterhin eigenständig. Unsere erfolgreiche Kooperation mit Marsh seit 1998 führen wir unverändert weiter.



**Yves Krismer**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

# Special Risks

## Berne Financial Services Agreement – was erwartet uns?

Wer in der Schweiz Versicherungen anbietet, braucht dazu eine Lizenz der FINMA. Seit dem 1. Januar 2026 dürfen auch Anbieter aus dem Vereinigten Königreich (UK) direkt in der Schweiz tätig sein. Die Eidgenossenschaft und das Vereinigte Königreich haben mit dem Berne Financial Services Agreement (BFSA) die Gleichwertigkeit der rechtlichen Rahmenbedingungen und der Aufsicht anerkannt.

### WER PROFITIERT DAVON?

Das Abkommen soll die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit für Bank- und Versicherungsdienstleistungen für professionelle Kunden ermöglichen oder erleichtern. Professionelle Kunden sind Schweizer Firmen, die zwei von drei Kriterien erfüllen: 250 Mitarbeitende, CHF 40 Mio. Umsatz, CHF 20 Mio. Bilanzsumme. Für dieses Kundensegment dürfen bestimmte Versicherungsbranchen aus dem UK angeboten und vertrieben werden. Nicht unter das BFSA fallen allerdings alle gewichtigen Versicherungsbranchen. Erlaubt sind lediglich Nischenbranchen wie D&O, Cyber, W&I, Kredit oder Kautions. Es sind Produkte, für welche London seit jeher eine valable Ergänzung zum Schweizer Markt war, auch dank Lloyd's.

### WER WIRD MITMACHEN?

Versicherer und Broker, die unter dem BFSA in der Schweiz tätig sein wollen, müssen sich bei der FINMA registrieren. Für Broker gelten die Auflagen für ungebundene Vermittler. UK-Versicherer müssen sich bei der FINMA registrieren lassen.

Meine Erwartung ist, dass das BFSA keinen Boom auslösen wird. Erstens, weil viele Marktteilnehmer bereits in der Schweiz sind und sich nicht intern kannibalisieren wollen. Zweitens, weil das Marktpotenzial klein ist und keine grösseren Investitionen rechtfertigt. Und drittens, weil die Schweiz ein attraktives Versicherungsangebot bietet. Die Beratung und der Service sind sehr hoch, auch im Schadenfall. Das Preisniveau ist ähnlich wie im UK. Und das VVG ist kundenfreundlicher als dessen Pendant im UK. Ich bin gespannt, welche neuen Anbieter den Schritt dennoch wagen.



Pascal Schweingruber  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

# Westschweiz

## Starkes Wachstum

Die letzten Jahre waren geprägt von einem starken und kontinuierlichen Wachstum unseres Geschäfts in der Westschweiz, insbesondere im Jahr 2025. Welche Wirtschaftssektoren waren ausschlaggebend für diese Entwicklung? Die Analyse zeigt zwei Schwerpunkte auf: Bau und Infrastruktur sowie den öffentlichen und den halböffentlichen Sektor.

Im Bereich Bau und Infrastruktur inklusive Energie konnten wir neue Kunden gewinnen oder ihre Entwicklung begleiten. Zudem haben mehrere Kunden aus anderen Branchen in grosse Bauprojekte wie Industrieanlagen oder Spitäler investiert. Diese Vorhaben sind aufgrund der Komplexität, aber auch des zurückhaltenden Versicherungsmarkts mit zahlreichen Herausforderungen verbunden. Risiken, die über den üblichen Rahmen hinausgehen, sind sehr schwer zu versichern. Besonders kritisch ist die Lage bei Projekten zur Erzeugung von Wasserkraft: Sie sind zwar zentral für unsere Energieunabhängigkeit und unsere Klimaziele, stehen jedoch im Widerspruch zu den Zeichnungs- und ESG-Richtlinien grosser Versicherer, die grüne und fossile Energien in einen Topf werfen.

### WACHSTUM IM SERVICE PUBLIC

Der öffentliche und der halböffentliche Sektor verzeichneten 2025 ein deutliches Wachstum. Neben den Städten sind es vor allem Organisationen im Gesundheitswesen, die unsere Dienste vermehrt in Anspruch nehmen. Bemerkenswert ist auch die starke Entwicklung der Kleinkinderbetreuung durch städtische Angebote oder private Einrichtungen. Der öffentliche Verkehr erweitert sein Angebot und tätigt entsprechende In-

vestitionen. Diese Organisationen beschäftigen viel Personal und sind entsprechend stark mit personalbezogenen Risiken konfrontiert. Absenzen sowie deren Prävention und Finanzierung sind dabei die grösste Herausforderung.

Was auch immer unsere Kunden bewegt: Wir stehen ihnen zur Seite – und beraten und begleiten sie bei all diesen Herausforderungen mit unseren auf die Bedürfnisse der einzelnen Wirtschaftsbranchen spezialisierten Teams.



**Bernard Perritaz**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

# Health & Benefits

## Steigende Kosten und Komplexität im Versicherungsmarkt

### **SORGE UM DIE ALTERSVORSORGE**

Nach den steigenden Krankenkassenprämien und der Angst vor dem Klimawandel landet die Altersvorsorge auf Platz 3 des UBS-Sorgenbarometers. Der Finanzierungs- und Reformbedarf des Vorsorgesystems verschärft sich durch die 13. AHV-Rente weiter. Kürzlich wurden die Leitlinien der AHV-Reform 2030 präsentiert. Die Erhöhung des Rentenalters hätte wohl politisch wenig Chancen. Die Reform will deshalb Anreize für ein längeres Arbeiten schaffen. Auch die Beitragspflicht der AHV für Kranken- und Unfalltaggelder steht zur Diskussion. Erfreulich ist, dass viele Pensionskassen 2025 die Altersguthaben überdurchschnittlich hoch verzinsen konnten. Die regelmässige Analyse der Pensionskassenlösung zahlt sich aus.

### **KRANKENTAGGELDVERSICHERUNG IM FOKUS**

Kostendruck und ein schwieriges Marktumfeld lassen die Versicherer pessimistisch bleiben, eine Trendwende ist nicht absehbar. Selektive Zeichnung und teilweise deutliche Prämiensteigerungen, besonders bei negativen Vertragsverläufen, sind häufig und erfordern intensive Verhandlungen.

### **INTERNATIONAL BENEFITS**

Die Nachfrage nach internationalen Spar-, Risiko- und Krankenversicherungsplänen für ins Ausland entsandte Mitarbeitende hält an. Doch steigende Kosten, komplexe Regulierungen und neue Mobilitätsformen erschweren die Umsetzung. Unternehmen und Versicherer sind gefordert, innovative und rechtssichere Lösungen zu entwickeln, die den Erwartungen von Entsandten und Arbeitgebern gerecht werden.

Wie können Arbeitgeber verhindern, dass die Krankentaggeldprämien weiter steigen? Wie bleibt man in der beruflichen Vorsorge für Mitarbeitende attraktiv? Was gilt es bei Auslandsentsendungen und globalen Benefits-Plänen zu beachten? Solche Fragen beschäftigen unsere Kundenberaterinnen und Fachspezialisten täglich. Wir freuen uns, Sie auch 2026 zu begleiten, damit Sie fundierte Entscheide rund um Vorsorge und Versicherungen treffen können.



**Stefan Leuenberger**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung

# Pensionskassenverwaltung

## Gut aufgestellt für die aktuellen Herausforderungen

### NACHHALTIGE ENTWICKLUNG IM WANDEL

Kessler Prévoyance entwickelt sich seit mehreren Jahren nachhaltig weiter – geprägt von Digitalisierung, Professionalisierung und Wachstum. Diese Dynamik entfaltet sich in einem anspruchsvollen Umfeld mit steigenden Anforderungen seitens Gesetzgeber, Kunden und Versicherten.

### PENSION FUND ADMINISTRATION POOL

Unser interner Pension Fund Administration Pool vereint Mitarbeitende mit Geschäftsführungsmandaten innerhalb von Kessler Prévoyance. Ziel sind der Erfahrungsaustausch und die Entwicklung neuer Dokumente und Instrumente für unsere Kunden. Nach dem Fokus auf die Digitalisierung unserer Verwaltungsprozesse liegt der Schwerpunkt nun bei der Weiterentwicklung der Geschäftsführungskompetenzen.

### KOMMUNIKATION ALS SCHLÜSSEL

Kommunikation ist für unsere Kunden wichtiger denn je. In der zunehmend digitalisierten Welt zählt nicht nur, was kommuniziert wird, sondern wie – klar, verständlich und auf die verschiedenen Zielgruppen zugeschnitten.

Im vergangenen Jahr haben wir für zahlreiche Kunden individuelle Kommunikationskonzepte umgesetzt. Sie zielen darauf ab, Vertrauen zu stärken – durch transparente Informationen und einen gezielten Medienmix. Digitale Kanäle wie das Versichertenportal spielen dabei eine Schlüsselrolle. Wir ergänzen sie durch weitere sinnvolle Kommunikationskanäle, um den unterschiedlichen Erwartungen und Gewohnheiten der Zielgruppen gerecht zu werden.

### POSITIVE PERSONELLE ENTWICKLUNG

Das nachhaltige Wachstum von Kessler Prévoyance zeigt sich auch in der Organisationsstruktur: Das Team umfasst inzwischen 30 Mitarbeitende. Die Abteilung ist heute so aufgestellt, dass sie laufende Projekte effizient umsetzen und neue Entwicklungen aktiv angehen kann. Dank dieser Kombination aus digitaler Transformation, Kundenorientierung und organisatorischer Stärkung positioniert sich die Abteilung als leistungsstarker, moderner und zuverlässiger Partner in der Pensionskassenverwaltung.



**Natalie Koch**  
Geschäftsführerin  
Kessler Vorsorge AG

# Risk Consulting

## Eine neue Verantwortung

Am 1. März 2025 habe ich die Geschäftsführung von Kessler Consulting übernommen. Es ist mir eine grosse Ehre, ein etabliertes Beratungshaus weiterzuführen und dessen gezielte Weiterentwicklung zu verantworten. Meine berufliche Laufbahn ist eng mit der Versicherungsindustrie verbunden und umfasst Stationen in der Direkt- und Rückversicherung, im Broking sowie beim Regulator. Neben Tätigkeiten in der Schweiz arbeitete ich in den USA und lebte 13 Jahre in London – dem globalen Zentrum der Versicherungsindustrie –, was meine berufliche Entwicklung nachhaltig geprägt hat.

Während sieben Jahren bei Marsh UK verantwortete ich die Geschäftsentwicklung und Beratungsmandate im Bereich Data & Analytics. Im Fokus stand dabei, den oft instinktiven Versicherungseinkauf zu einer strukturierten, datengestützten Strategie weiterzuentwickeln. Für mehr Transparenz, Vertrauen und Resilienz. Dieses Wissen und diese Erfahrung will ich nun bei Kessler Consulting einbringen, ergänzend zu unseren etablierten Dienstleistungen in den Bereichen Enterprise Risk Management und Business Resilience.

### STOLZ, VERPFLICHTUNG UND ANSPRUCH

Während ich bislang vorwiegend in grossen, börsenkotierten Unternehmen tätig war, ist der Wechsel zu einem familiengeführten Unternehmen eine neue Erfahrung. Bei Kessler steht der Mensch im Zentrum, und die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden hat einen hohen Stellenwert. Ebenso motivieren mich der vielfältige Kundenstamm und die zahlreichen namhaften Unternehmen, die wir begleiten dürfen. Für die Nummer 1 im Schweizer Markt tätig zu sein, erfüllt mich mit Stolz.

Es ist zugleich Verpflichtung und Anspruch für meine Arbeit in den kommenden Jahren.

Nach zehn intensiven und erfolgreichen Monaten blicke ich mit grosser Dankbarkeit zurück – insbesondere auf Highlights wie den Captive Roundtable Anfang Dezember mit Marsh Captive Solutions. Mein herzlicher Dank gilt dabei meinem Team, das mich von Beginn an engagiert unterstützt hat und diese Erfolge erst möglich macht.



**Claudine Delavy**  
Geschäftsführerin  
Kessler Consulting AG

# Impressum

**HERAUSGEBER**  
Kessler & Co AG

**REDAKTION**  
Natalie Kolb

**LEKTORAT**  
René Moor, Aarau

**KONZEPTION, GESTALTUNG**  
Martin Tuch, Berlin

**FOTOGRAFIE**  
Christian Amman, Zürich  
Manuel Rickenbacher, Zürich

**DRUCK**  
Stämpfli AG, Bern



# Standorte Für Sie vor Ort

## **ZÜRICH (HAUPTSITZ)**

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

## **BASEL**

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

## **BERN**

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

## **GENÈVE**

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

## **LAUSANNE**

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

## **LUZERN**

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

## **NEUENBURG**

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

## **ST. GALLEN**

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

## **SION**

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

## **VADUZ**

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



