

Risk & Insurance Insight



Kessler est la principale entreprise dans le domaine du conseil global en risques, assurance et prévoyance en Suisse.

Nous nous occupons de plus de 1 600 moyennes et grandes entreprises suisses issues des services, du commerce et de l'industrie ainsi que du secteur public. Grâce à nos compétences dans les différents secteurs économiques, à l'engagement de nos collaborateurs qualifiés et à notre position de leader sur le marché, nos clients bénéficient des meilleures solutions et optimisent les coûts des risques. Nous apportons donc une contribution significative à leur succès durable.

Sommaire

Éditorial	4
Interview	6
Rapport annuel	11
Séminaire de direction	22
Faits & chiffres	24
Suisse alémanique – Martin Rohrbach	25
International – Yves Krismer	26
Risques spéciaux – Pascal Schweingruber	27
Suisse romande – Bernard Perritaz	28
Health & Benefits – Stefan Leuenberger	29
Gestion des caisses de pension – Natalie Koch	30
Risk Consulting – Claudine Delavy	31
Sites	33

Éditorial



CHRISTIAN KESSLER
Managing Partner

TOM KESSLER
Managing Partner

Chères clientes et chers clients, chères et chers partenaires,
chères collaboratrices et chers collaborateurs,
chères amies et chers amis de la société Kessler,

Dans un environnement politico-économique toujours plus conflictuel, tensions géopolitiques, conflits et guerres ont une fois de plus marqué l'année écoulée. Dans ce contexte difficile, l'économie suisse a enregistré une croissance inférieure à la moyenne, tout en faisant preuve de résilience en comparaison avec ses principaux partenaires commerciaux.

Si les enjeux géopolitiques dominent les préoccupations à court terme, le Global Risks Report 2026 du World Economic Forum souligne que, sur le long terme, les risques environnementaux et les phénomènes météorologiques extrêmes demeurent les menaces les plus significatives. Dans un monde de plus en plus polarisé, l'élaboration de réponses coordonnées, durables et efficaces à l'échelle internationale reste un défi majeur.

Après plusieurs années de fortes turbulences, les marchés mondiaux de l'assurance ont connu un certain apaisement. Les risques environnementaux, la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement, les enjeux liés à la santé et aux accidents, ainsi que le financement de la prévoyance professionnelle, demeurent néanmoins des défis structurels majeurs pour les entreprises et la société, en Suisse comme à l'échelle mondiale. Dans ce contexte, Kessler et l'ensemble de ses collaboratrices et collaborateurs poursuivent avec détermination leur mission : défendre les intérêts des clients et leur proposer les meilleures solutions.

Notre entreprise familiale a traversé l'exercice avec succès. La fidélité de nos clients demeure remarquable : le taux de rétention a dépassé les 97%, au cours des dix dernières années pour atteindre 98,2% en 2025. Cette continuité se reflète également dans l'engagement et la stabilité de nos équipes.

L'année 2026 marquera le 111^e anniversaire de notre entreprise – un jalon exceptionnel qui n'aurait pas pu être atteint sans la fidélité de nos clients, l'engagement de nos collaboratrices et collaborateurs et la qualité de nos partenaires commerciaux. Nous vous adressons nos plus sincères remerciements pour votre confiance et votre précieuse collaboration.



Christian Kessler
Managing Partner



Tom Kessler
Managing Partner

Interview

En avant, sereinement.



TOM KESSLER
Managing Partner

CHRISTIAN KESSLER
Managing Partner

Kessler fête cette année 111 ans d'existence, dans un contexte politique, sociétal et économique particulièrement exigeant. Dans le même temps, Marsh, leader mondial du courtage en assurance et du conseil en gestion des risques, partenaire de Kessler depuis 1998, dévoile une nouvelle identité de marque. Les Managing Partners Tom Kessler et Christian Kessler portent ensemble leur regard sur les enjeux des prochains mois et les orientations pour les années à venir.



Tom Kessler et Christian Kessler, toutes nos félicitations pour le 111^e anniversaire de votre entreprise.

Merci beaucoup ! C'est un grand privilège de pouvoir diriger l'entreprise en tant que 4^e génération. Cela serait bien sûr inconcevable sans nos fidèles clients. Notre travail avec et pour nos clients, ainsi que les rencontres personnelles qui en découlent, sont une source constante et constructive d'inspiration et de joie. Merci beaucoup pour votre confiance.

Un immense merci également à toutes les collaboratrices et tous les collaborateurs qui, au cours des 111 dernières années, ont fait preuve d'un engagement sans faille, d'une grande fiabilité et d'une orientation client irréprochable au sein de l'entreprise, et qui continuent de le faire aujourd'hui. Et bien entendu, merci aux trois générations précédentes. L'entreprise a ainsi pu se développer progressivement pour devenir le leader actuel du marché suisse du conseil en matière de risques, d'assurance et de prévoyance pour les moyennes et grandes entreprises.

Nous avons déjà célébré cet anniversaire avec nos collaboratrices et collaborateurs l'année dernière : nous nous sommes retrouvés tous ensemble à Berne, au Gurten, pendant toute une journée. Afin de rester joignables pour nos clients, sans interruption, nous avons

mis en place notre propre service d'urgence. Heureusement, celui-ci n'a pas été trop sollicité.

Une belle façon de dire merci. Vous entretenez de nombreuses relations commerciales pérennes. Quels sont les défis auxquels vos clients sont actuellement confrontés ?

Nos clients sont actifs dans tous les secteurs économiques en Suisse. Les défis sont spécifiques à chaque activité. Lors de nos entretiens avec les clients, les thèmes qui reviennent le plus souvent sont la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, les risques environnementaux, la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement, les défis liés aux risques de maladie et d'accident et le financement des retraites.

L'instabilité et les turbulences politiques et économiques sont bien sûr souvent évoquées, notamment à l'étranger. La cybersécurité est également un enjeu toujours plus important.

Où voyez-vous des solutions possibles ?

Un moyen efficace et concret de remédier à la pénurie de compétences consiste à renforcer notre attractivité d'employeur. Il semble judicieux de recenser la situation actuelle de manière structurée. Quels sont les atouts de l'entreprise, où avons-nous du potentiel d'amélioration ?

Interview

Nos collègues de Marsh People & Investments et notre service Human Resources Risk Management peuvent apporter une contribution significative à cet égard. Les solutions attractives dans le domaine des assurances de personnes et de la prévoyance professionnelle constituent également un élément important pour couvrir les risques de maladie et d'accident et pour optimiser la situation financière après la retraite.

S'agissant des enjeux environnementaux et de la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement, la première étape consiste à analyser la situation en termes de risques. Sur cette base, des stratégies visant à atténuer les menaces et les répercussions peuvent être élaborées. Une couverture bien adaptée à l'entreprise sous forme d'assurance de biens et d'assurance pertes d'exploitation y contribue sans aucun doute.

Pour beaucoup de nos clients, s'assurer contre les cyber-risques s'est avéré être une démarche payante. Non seulement pour couvrir le risque résiduel d'un cyberincident, mais aussi parce que le processus d'appel d'offres fournit en soi de nombreuses informations sur la maturité de l'entreprise en termes de cybersécurité.

Une auto-évaluation détaillée nous permet de proposer à nos clients des mesures spécifiques d'amélioration qui renforcent la sécurité et facilitent également le placement des risques sur le marché de l'assurance.

Quelle sera la priorité de Kessler cette année ?

Notre métier a la particularité de nous permettre de tisser des liens étroits avec nos clients. Notre volonté et

notre force consistent à pouvoir consacrer beaucoup de temps et d'énergie à ce qui nous tient le plus à cœur : le conseil professionnel à nos clients. Nous intervenons sur le marché de l'assurance comme partenaire privilégié de nos clients. Ces dernières années, la volatilité des marchés de l'assurance leur a été peu favorable. Une amélioration se profile, et nous voulons obtenir les meilleurs résultats possibles pour nos clients.

D'autres projets importants sont également en cours, notamment la rénovation de votre siège à la Forchstrasse. Quels sont les aménagements prévus ?

En effet, depuis le printemps 2025, nous rénovons notre siège zurichois. Après plus de 40 ans, cette modernisation était nécessaire, ne serait-ce que pour améliorer l'efficacité énergétique du bâtiment. Nous nous réjouissons d'emménager dans les nouveaux locaux, qui offriront beaucoup d'espace propice aux rencontres grâce à

Notre volonté et notre force consistent à pouvoir consacrer beaucoup de temps et d'énergie à ce qui nous tient le plus à cœur : le conseil professionnel à nos clients.

un concept moderne d'open space et de salles de réunion dotées d'équipements de pointe. Nous prévoyons de réintégrer la Forchstrasse début 2027, voire même fin 2026.

Quel est le concept associé au rebranding de Marsh et de quelle manière les changements affectent-ils Kessler et vos clients ?

Marsh McLennan, leader sur le marché des risques et de l'assurance, a entamé en janvier 2026 un rebranding sous le nom de Marsh. Les quatre divisions – Marsh, Mercer, Guy Carpenter et Oliver Wyman – sont désormais regroupées sous la nouvelle marque Marsh. Ce changement va permettre de réaliser des économies d'échelle et de travailler plus efficacement.

Pour Kessler comme pour nos clients, le rebranding a peu d'incidence. Kessler entretient une alliance stratégique avec Marsh depuis 1998. Nous représentons Marsh en Suisse et utilisons le réseau Marsh pour nos clients internationaux à l'étranger. Nos clients peuvent donc continuer à compter sur les équipes dédiées qui ont fait leurs preuves en Suisse et dans le monde entier. De son côté, Kessler peut mettre à profit les compétences spécialisées de Marsh, leader mondial sur les marchés du risque, de la réassurance et du capital, des ressources humaines et des investissements, ainsi que du Management Consulting, pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients.

Kessler a désormais 111 ans. Comment envisagez-vous l'avenir et que souhaitez-vous à votre entreprise ?

Nous sommes très confiants, car nous pouvons envisager l'avenir avec des clients satisfaits et des collabora-

teurs engagés. Au cours des dix dernières années, notre taux de fidélisation de la clientèle a dépassé les 97%, atteignant même 98,2% en 2025. Grâce à un faible taux de rotation du personnel, nous pouvons également miser sur la continuité.

Cette confiance repose notamment sur le fait qu'en tant qu'entreprise familiale, nous pouvons agir sur le long terme et investir dans notre avenir. Notre position sur le marché nous permet de développer et de commercialiser des solutions sur mesure, compétitives et innovantes pour le transfert des risques. Grâce à nos services de Risk Consulting, nous pouvons offrir à nos clients un soutien précieux dans le domaine des risques non assurables. Et avec Kessler Prévoyance, nous sommes un partenaire privilégié pour la gestion et l'administration de grandes caisses de pension autonomes. Une base solide pour l'avenir.

Notre position sur le marché nous permet de développer et de commercialiser des solutions sur mesure, compétitives et innovantes pour le transfert des risques.



Nous proposons les services de Marsh aux entreprises suisses actives à l'international.

Rapport annuel

Notre année 2025

CONTEXTE GÉOPOLITIQUE ET RISQUES GLOBAUX

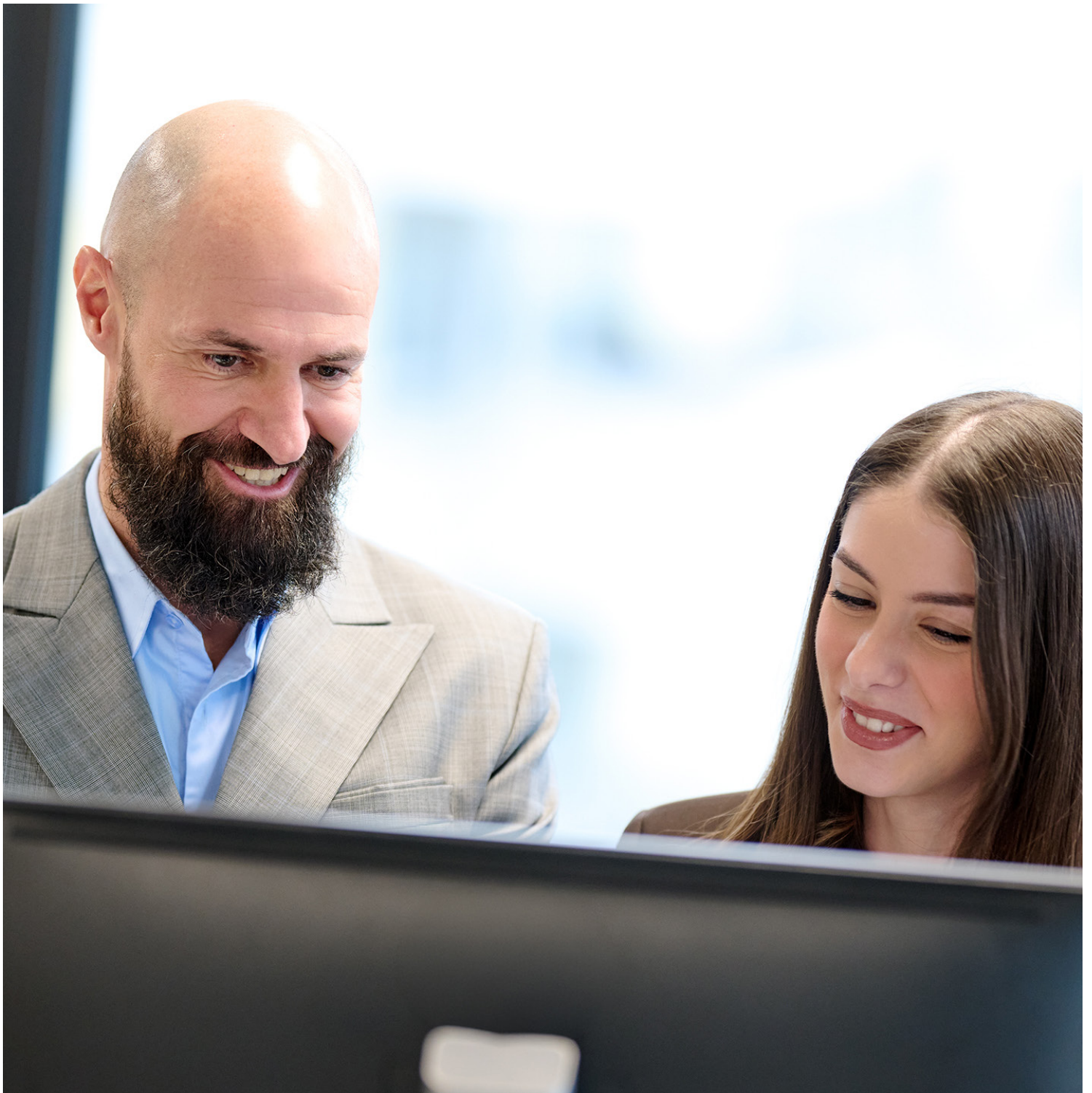
Les phénomènes météorologiques extrêmes et les risques environnementaux demeurent, à long terme, les menaces les plus importantes. Le Global Risks Report 2026 du World Economic Forum montre toutefois que leur acuité s'est atténuée à court terme. Au cours de l'année écoulée, l'actualité mondiale a été dominée par les tensions géopolitiques, les conflits persistants et le durcissement du ton en matière de politique commerciale. Les confrontations et les intérêts nationaux d'acteurs prépondérants ont pris le pas sur la coopération multilatérale et internationale. Ce contexte pèse sur le développement économique de nombreux pays et accroît les risques conjoncturels pour l'avenir. La politique, l'économie et la société ont été mises à rude épreuve – et cette dynamique se poursuit.

Dans un monde toujours plus fragmenté et polarisé, la gestion efficace des risques à l'échelle mondiale devient de plus en plus complexe. Elle supposerait des actions collectives et coordonnées de la part des États et de la société. La montée de la désinformation et de la mésinformation renforce encore cette complexité. Pour les entreprises, les cyberrisques et les risques économiques – tels que la vulnérabilité des chaînes d'approvisionnement et le ralentissement économique – restent centraux. À ceux-ci s'ajoutent des risques géopolitiques et sociétaux, notamment la polarisation croissante de la société, qui occupent désormais une place de premier plan.

CONTEXTE POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE EN SUISSE

Depuis des décennies, la Suisse se distingue par sa stabilité et sa sécurité. L'année écoulée a toutefois montré que le pays n'est pas à l'abri de la politique d'intérêts sans compromis menée par les grandes puissances. Sur le plan de la politique intérieure, la stabilisation et le développement des relations avec l'Union européenne (Bilatérales III) demeurent un dossier clé. Les discussions relatives aux droits de douane à l'exportation vers les États-Unis, à la pérennité des finances fédérales et à la hausse continue des coûts de la santé ont également marqué l'agenda politique.

En 2025, la croissance de l'économie suisse est restée inférieure à la moyenne, tout en se comparant favorablement à celle de ses principaux partenaires commerciaux, en particulier l'Allemagne, la France et l'Italie. Le KOF anticipe une croissance du PIB de 1,4%. Le taux de chômage est estimé à 2,8%, soit une hausse de 0,4 point par rapport à l'année précédente, tandis que l'inflation s'est établie à 0,2%. Les perspectives pour 2026 demeurent modérées en raison des incertitudes économiques et commerciales persistantes au niveau mondial, notamment celles liées à l'accord douanier américain. La croissance du PIB devrait atteindre 1,1%, le taux de chômage progresser à 3,1% et l'inflation avoisiner 0,3%.



Nous suscitons l'enthousiasme de nos clients
et leur ouvrons de nouvelles perspectives.

Les négociations bilatérales III entre la Suisse et l'UE ont été finalisées en décembre 2024. Les deux parties ont consenti des concessions et la procédure de consultation menée en 2025 a donné des résultats largement positifs. Le Conseil fédéral prépare actuellement le projet de message, attendu pour le premier trimestre 2026. Le processus politique à venir – au Parlement et probablement devant le peuple – s'annonce toutefois long et exigeant, en raison notamment de l'opposition marquée à certains éléments des nouveaux accords.

ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE

La révision partielle de la LSA et de l'ordonnance sur la surveillance (OS) est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2024. Elle renforce les exigences applicables à l'intermédiation en assurance, notamment par une définition plus précise des intermédiaires d'assurance liés et non liés. Il est désormais interdit de se présenter simultanément sous les deux statuts. Les exigences en matière de formation continue, de prévention des conflits d'intérêts, de réputation irréprochable, de respect des obligations légales et de transparence de la rémunération ont également été renforcées.

L'un des objectifs centraux de cette révision est l'introduction d'un « concept de réglementation et de surveillance fondé sur la protection des clients », prioritairement orienté vers les clients privés. Les courtiers membres de la SIBA (Swiss Insurance Brokers Association) sont toutefois principalement actifs dans le segment des clients commerciaux, dont le besoin de protection est moindre.

La branche a soutenu le durcissement de la législation. Néanmoins, malgré l'opposition unanime des principales associations économiques et de la SIBA, la mise en œuvre par la FINMA a conduit à une surréglementation importante pour les courtiers opérant auprès de clients commerciaux, notamment par l'instauration d'obligations de reporting très étendues et permanentes.

À partir de mars 2026, tous les intermédiaires d'assurance non liés enregistrés devront réussir un examen de recertification obligatoire tous les deux ans afin de conserver leur statut. Ces examens sont organisés par l'AFA (Association pour la formation professionnelle en assurance).

CONSOLIDATION DU MARCHÉ DES COURTIER PROFESSIONNELS

La consolidation du marché du courtage s'est poursuivie en 2025, tant au niveau international qu'en Suisse. La concurrence accrue, le renforcement des exigences réglementaires ainsi que les investissements nécessaires dans l'informatique et les ressources humaines constituent les principaux moteurs de cette évolution.

Le registre de la FINMA compte environ 2 500 personnes morales et 8 800 personnes physiques inscrites en tant qu'intermédiaires d'assurance non liés, soit environ 200 entreprises et 2 300 personnes physiques de plus qu'en 2024. Certains courtiers ont renoncé à se conformer aux exigences de documentation renforcée et ont quitté la branche.

Les courtiers professionnels détiennent plus de 90% de parts de marché auprès des grandes et moyennes entreprises. La SIBA regroupe plus de 110 courtiers suisses employant au total plus de 3 000 personnes. L'intermédiation en assurance non liée est solidement établie, le marché est diversifié et fortement concurrentiel. Le nouveau registre des intermédiaires offre une vision transparente de la taille des acteurs du marché. Avec 299 collaborateurs enregistrés au 31.12.2025, Kessler occupe très largement la première place.

ASSUREURS

La collaboration avec les assureurs privés, les caisses-maladie et les fondations collectives est bien établie, bien qu'elle se déroule parfois dans un environnement de marché exigeant et dans le cadre de négociations complexes visant à obtenir les meilleures conditions pour nos clients. En tant que leader du marché, nous sommes reconnus pour la qualité de nos prestations, qui allègent la charge de travail tant des clients que des assureurs, lesquels se concentrent sur leurs activités clés de souscription et de règlement des sinistres. Les activités de développement, de conseil et de suivi des grandes et moyennes entreprises relèvent principalement du rôle des courtiers.

Si certaines branches d'assurance ont connu une stabilisation des conditions de marché, la situation demeure contrastée selon les risques et les secteurs d'activité. Les marchés de la D&O et de la cyberassurance se sont détendus, tandis que les risques exposés aux catastrophes naturelles, à la responsabilité civile avec exposition aux États-Unis ou aux chaînes d'approvisionnement restent complexes. En cas de sinistres majeurs, notre mission consiste à défendre avec détermination les intérêts légitimes de nos clients. En assurance de personnes, le marché des indemnités journalières en cas de maladie demeure particulièrement tendu depuis près de dix ans, notamment en raison de la fréquence et du montant des prestations.

La fusion entre Baloise et Helvetia, finalisée en décembre 2025, entraîne la disparition d'un important porteur de risques en Suisse. Nous saluons toutefois l'arrivée de nouveaux acteurs et les capacités supplémentaires qu'ils apportent au marché.

La solvabilité constitue le critère central de notre politique de placement. Les assureurs suisses sont solidement capitalisés. Notre Market Security Committee surveille en permanence les porteurs de risques, en étroite collaboration avec Marsh.

MARSH MCLENNAN

Marsh McLennan demeure le leader mondial de son secteur, avec plus de 90 000 collaborateurs dans plus de 130 pays et un chiffre d'affaires de USD 27 milliards. Depuis 2023, John Doyle occupe le poste de président et CEO du groupe.

En janvier 2026, les quatre divisions de Marsh McLennan ont été regroupées sous un nom unique. Après une période de transition de 12 mois, Marsh et Mercer opéreront désormais sous la nouvelle marque Marsh, avec Marsh Risk pour Marsh et Marsh People and Investments pour Mercer. Guy Carpenter deviendra Marsh Re, tandis qu'Oliver Wyman exercera sous le nom d'Oliver Wyman, a Marsh Business. L'unité opérationnelle Oliver Wyman Group est rebaptisée Marsh Management Consulting. Le ticker boursier de la société est désormais « MRSH ».

Christos Adamantiadis, CEO de Marsh McLennan Europe, représente Marsh au sein de notre conseil d'administration. Depuis avril 2024, Joris D'Incà, Partner chez Oliver Wyman, occupe le rôle de Marsh McLennan Chairman Suisse, fonction qui sera reprise par Isabelle Hernu-Sfeir, CEO de Mercer Suisse, à partir d'avril 2026.

La collaboration avec Marsh se renforce, avec des Leadership Meetings réguliers et des projets clients communs, notamment dans la réassurance facultative (Carpenter Marsh Fac / CMF). Les rencontres mensuelles favorisent la compréhension mutuelle et sont particulièrement appréciées par les collaborateurs de Kessler, toujours chaleureusement accueillis dans les locaux de Marsh à Zurich.

MARSH

> 90 000

Collaborateurs

130+

Pays

> USD 27 Mrd.

Chiffre d'affaires

La coopération avec Mercer se développe également positivement, avec des dossiers clients partagés et des recommandations croisées de services complémentaires. En tant que partenaire suisse de Mercer Marsh Benefits (MMB), nous offrons aux entreprises internationales une approche intégrée de la gestion des avantages sociaux.

ESG

STI Directory

Depuis 2020

esg2go

79.23 points (« Handprint » inclus)

RITE et Inrate

Évaluation de nos fournisseurs

ESG

Dans un contexte économique et géopolitique complexe, les initiatives ESG ont temporairement perdu en visibilité, mais la gestion durable de nos ressources reste pour nous une priorité. Sur la base d'une analyse de matérialité ESG, nous concentrons nos efforts sur trois Objectifs de Développement Durable des Nations Unies : bonne santé et bien-être (ODD 3), travail décent et croissance économique (ODD 8) et lutte contre les changements climatiques (ODD 13).

En 2025, en collaboration avec le cabinet de conseil SuCo, nous avons établi notre bilan carbone et identifié les mesures nécessaires pour réduire nos émissions de CO₂. Nous visons une réduction de 50% des émissions de scope 1 d'ici 2030, notamment grâce à la rénovation de notre siège principal, qui sera équipé d'une pompe à chaleur. D'autres initiatives sont prévues pour diminuer les émissions de scope 3.

En tant que courtier leader en Suisse, nous évaluons nos fournisseurs – notamment les assureurs privés et les fondations collectives – selon des critères ESG uniformes. Depuis 2023, l'évaluation ESG fait partie intégrante de notre politique de placement et est systématiquement mentionnée lors des comparaisons d'offres pour nos clients. Nous achetons également des notations ESG auprès d'Inrate pour les caisses maladie et les assureurs non cotés. Pour les assureurs vie et les principales fondations collectives de prévoyance, nous avons développé un RITE Score (Responsible Investment Total Evaluation) en collaboration avec Mercer.

CLIENTS ET PRESTATIONS

Notre promesse aux clients est la suivante : « Avec Kessler à vos côtés, vous pouvez vous consacrer pleinement à votre activité. Vous avez la certitude que nous développons les meilleures solutions pour vous et vos risques ; une prise en charge optimale, même en cas d'événement majeur. » C'est la garantie offerte par des collaborateurs qualifiés, un conseil fiable et personnalisé et notre volonté d'établir des relations à long terme. Grâce à notre expertise dans les différents secteurs économiques, au fort engagement de nos collaborateurs et à notre position de leader sur le marché, nos clients bénéficient des meilleures solutions et peuvent optimiser le coût de couverture des risques. Nous contribuons ainsi de manière significative à leur succès durable.

Nous offrons à nos clients un conseil global en matière de gestion des risques, d'assurance et de prévoyance. Nous menons un dialogue sur les risques avec le client. Une gestion optimisée des risques nécessite en effet une identification et une évaluation détaillée des risques, ainsi qu'une optimisation qui allie prévention, assurance et acceptation des risques. L'objectif est de minimiser le coût total du risque (Total Cost of Risk – TCoR). Nous aidons nos clients à définir la politique de gestion des risques et d'assurance spécifique à leur entreprise. Nous concevons des solutions innovantes, sur mesure, et plaçons les couvertures sur le marché. Nous offrons à nos clients un conseil et un suivi permanent et les soutenons également en cas de sinistre.

Nous disposons à cet effet de la checklist digitale interactive pour les risques et les assurances. Le client a toujours accès à ses données de risque et d'assurance grâce à KesslerOnline.

Notre stratégie de produit et de marché vise le suivi global d'entreprises de 100 collaborateurs et plus. On compte en Suisse, dans cette catégorie, quelque 7 000 entreprises privées et 500 organisations du secteur public. Kessler travaille avec plus de 1 600 de ces 7 500 clients cibles, ce qui correspond à une pénétration de marché de 21%. Nous entretenons une relation commerciale avec 45 des 100 plus grandes entreprises suisses. Un tiers de nos clients sont des sociétés employant plus de 250 collaborateurs, deux tiers ont un effectif de moins de 250 personnes.

La satisfaction client reste la priorité absolue de notre entreprise, de tous ses départements et de chacun de nos collaborateurs. Nous sommes fiers d'afficher un taux de fidélisation de la clientèle de 98,2% en 2025.

Pour informer nos clients, nous publions le Risk & Insurance Insight, le D&O Message, le Market View et le Cyber Message. Nous avons organisé 24 événements clients en 2025. De plus, nos clients ont l'occasion de se perfectionner à la Kessler Academy. Nous sommes actifs dans les médias par le biais d'articles spécialisés et donnons des conférences lors de manifestations professionnelles spécifiques.

COLLABORATRICES ET COLLABORATEURS

Fin 2025, Kessler employait au total 390 collaborateurs, apprentis et stagiaires (350 équivalents plein temps). 299 étaient inscrits au registre de la FINMA en tant qu'intermédiaires d'assurances non liés. 60% des collaborateurs travaillent au siège de Zurich, 25% sont actifs en Suisse romande dans les bureaux de Lausanne, Genève, Sion et Neuchâtel, 30 personnes à Berne, 15 à Saint-Gall et 1 à 5 personnes à Bâle, Lucerne et Vaduz.

Des collaborateurs bien formés, motivés et dignes de confiance sont la clé du succès de toute entreprise de services. Notre culture d'entreprise orientée « clients » est marquée par l'engagement et la fiabilité de nos collaborateurs. Nous encourageons leur potentiel, proposons des formations et perfectionnements, et leur confions des responsabilités.

En 2025, nous avons enregistré un taux de fluctuation du personnel de 5,6% seulement, ce qui nous permet de garantir à nos clients une grande stabilité dans le domaine du conseil. Nous accompagnons étroitement les jeunes et nouveaux collègues dans leur travail. Nos campagnes de recrutement de personnel ont été efficaces et nous n'avons que très peu de postes vacants. Nous sommes persuadés que les nouveaux postes approuvés début 2026 seront rapidement occupés par des nouvelles recrues motivées et hautement qualifiées.

En mai 2025, nous avons déménagé temporairement notre siège de Zurich (Forchstrasse 95) vers Stettbach. L'organisation a bien accueilli ce changement et le nouveau concept d'open space, qui a permis de favoriser et d'intensifier les échanges entre collègues. La rénovation du siège principal avance bien et l'emménagement est prévu début 2027, éventuellement fin 2026.

ORGANISATION

Nous sommes organisés par secteurs économiques. Cette structure garantit que nos collaborateurs disposent d'un savoir-faire spécifique à l'industrie dans laquelle ils évoluent. Les unités agissent de manière autonome dans leur segment. Par ailleurs, les unités spécialisées en prévoyance professionnelle, assurances de personnes et risques spéciaux agissent pour tous les clients. Nous privilégions une organisation hiérarchique horizontale, avec des responsabilités clairement définies et des circuits décisionnels courts. Les responsables d'unité rapportent directement à un membre du comité de direction.

La mission des Risk Practice Leaders (responsables de branche), au sens d'une organisation matricielle consiste à actualiser en permanence le savoir-faire technique de l'entreprise, à promouvoir l'innovation et à créer des processus uniformes et efficaces dans le traitement des affaires. Nous avons également une fonction matricielle pour le conseil à la clientèle, qui assure l'unité de doctrine de conseil en risque, assurance et prévoyance.



Nous contribuons de manière significative
au succès durable de nos clients.



Nos équipes sont organisées par secteurs économiques dont ils connaissent les risques spécifiques.

Nous sommes une entreprise orientée « développement ». Pour acquérir de nouveaux clients, nous nous appuyons sur une équipe aguerrie dans le domaine du développement commercial, tandis que nos chargés de clientèle sont responsables de la consolidation de nos clients existants.

NUMÉRISATION ET INFORMATIQUE

Kessler dispose d'une plateforme informatique stable. Au cours des dernières années, nous avons renforcé l'architecture et la sécurité informatique. Le Management Information System (MIS) constitue la colonne vertébrale de notre informatique, puisqu'il contient les données relatives aux clients, aux polices et à l'activité. Il fournit également les revenus de courtage et les honoraires sur les prestations, ce qui en fait un instrument de gestion indispensable pour piloter notre résultat opérationnel.

Le MIS fait actuellement l'objet d'une refonte en profondeur – un projet d'envergure qui avance bien. Le MIS est complété par notre dossier client numérique CHAR-TAM. Notre plateforme client KesslerOnline a également été fondamentalement remaniée et mise en ligne en 2024.

EN AVANT, SEREINEMENT.

Telle est la devise de notre entreprise familiale. Notre position de leader suisse dans le domaine du conseil en matière de risques, d'assurance et de prévoyance est reconnue, que ce soit en termes de qualité et de réputation ou de taille et de revenu. En tant que partenaire suisse du réseau Marsh, nous sommes également bien ancrés à l'échelle internationale.

Nous formons une équipe engagée et motivée. Grâce à l'expertise et à l'expérience de nos collaborateurs, à notre force d'innovation et à notre position sur le marché, nous créons une valeur ajoutée durable pour nos clients. La demande pour nos prestations va se maintenir. Avec un taux élevé de fidélisation de la clientèle et un faible taux de fluctuation de nos collaborateurs motivés et performants, nous voyons l'avenir avec optimisme.

Nous remercions nos clients, nos partenaires et nos collaborateurs pour leur collaboration fructueuse et fondée sur la confiance. Tous ont contribué au succès de Kessler.

Séminaire de direction Bussnang 2025



Les membres de la direction réunis à Bussnang, septembre 2025

Une fois par an, les membres de la direction de Kessler se réunissent extra-muros.



De gauche à droite, de l'avant vers l'arrière :

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 Agostoni, 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

Membres absents : Beatrix Bock, Silvano Di Felice, U. Ronald Flükiger, Werner Moser

Faits & chiffres



Depuis 1915
Entreprise familiale



10 sites
Siège principal à Zurich

390

Collaborateurs

299 collaborateurs
inscrits au registre
FINMA*

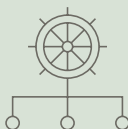
>1600

Clients

1000 PME et plus de
600 entreprises de
plus de 250 employés



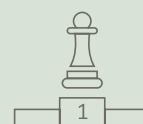
>97% de taux de
rétention clientèle



Structure en fonction des
secteurs économiques



Équipe de soutien
juridique interne



Position de leader

130+

Pays

En tant que **partenaire suisse de Marsh**, nous accompagnons nos clients dans **le monde entier**

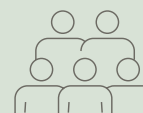


Plateforme
KesslerOnline

24/7

365 jours

Numéro d'urgence
en cas de sinistre



Équipes spécialisées
en fonction des
branches d'assurance

*Situation au 31.12.2025

Suisse alémanique

Spécialisation et proximité

Les entrepreneurs passent parfois des nuits blanches; non pas à cause de l'activité quotidienne, mais parce qu'ils se posent des questions sans réponse immédiate. Que se passerait-il si un collaborateur clé venait à manquer soudainement ? Si une cyberattaque paralysait l'entreprise ? Si un sinistre ne causait pas seulement des dégâts matériels, mais exigeait une longue procédure de traitement et mettait en péril la confiance et la stabilité ?

Dans le cadre de notre activité de conseil en risques, assurance et prévoyance, nous sommes régulièrement confrontés à ce type de réflexions. Il s'agit rarement d'assurances spécifiques, mais plutôt de la responsabilité envers les collaborateurs, l'entreprise et l'avenir personnel. En Suisse, où les PME occupent une place importante, l'entrepreneur est particulièrement exposé aux risques.

Les risques varient moins d'une région à l'autre que d'un secteur économique à l'autre. L'industrie, la construction, les services et la technologie ont chacun leurs exigences spécifiques. C'est pourquoi nos domaines de spécialisation à Zurich sont systématiquement organisés par secteur économique. Ils regroupent les connaissances spécialisées, l'expérience et la compréhension du marché et garantissent que les risques sont évalués là où l'expertise est la plus grande.

LA PROXIMITÉ COMME VALEUR AJOUTÉE

La présence régionale est essentielle pour être proche de nos clients. Nos sites à Berne, Saint-Gall, Bâle et Lucerne sont synonymes d'accessibilité, de trajets courts et d'échanges directs. Pour moi, la proximité est synonyme d'écoute, de réactivité et d'échanges personnels.

Cette interaction fonctionne : les équipes régionales sont proches des clients, tandis que les unités spécialisées dans les différents secteurs apportent leur expertise technique. Nous appliquons le même principe en Suisse romande avec nos unités spécialisées et nos antennes locales. Nous allions ainsi proximité avec les clients et spécialisation au-delà des frontières linguistiques et régionales.

Mon objectif est de simplifier les choses et de fournir des réponses. Lorsque les risques sont clairement identifiés et bien anticipés, ils perdent leur caractère effrayant et menaçant. L'incertitude fait alors place à la capacité d'agir, ce qui, en fin de compte, permet de passer des nuits plus sereines.



Martin Rohrbach
Membre du Comité
de direction

International

Soft Market et présence mondiale

MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'ASSURANCE

Après plusieurs années de forte tension, les marchés mondiaux de l'assurance ont connu un net assouplissement. Les capacités disponibles sont à nouveau suffisantes et, pour les bons risques, des réductions de primes substantielles peuvent être négociées. Dans le segment traditionnel de l'assurance dommages (Property & Casualty), cette évolution se traduit par un contexte particulièrement favorable aux clients, marqué par une transition vers un « soft market ». De plus, l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché suisse contribue à activer la concurrence.

Dans le même temps, les risques de responsabilité civile auxquels sont exposées les entreprises actives à l'international continuent de croître. L'augmentation des demandes d'indemnisation, l'évolution du cadre juridique et la multiplication des recours – un phénomène souvent désigné sous le terme d'inflation sociale – constituent des facteurs de préoccupation majeurs. Des sinistres en apparence mineurs peuvent ainsi donner lieu à des prétentions financières susceptibles de menacer la pérennité d'une entreprise. Il est dès lors essentiel de vérifier régulièrement l'adéquation des sommes assurées afin d'éviter des lacunes critiques en cas de sinistre important. Dans un contexte de capacités abondantes, cette démarche offre en outre des opportunités d'optimisation durable du coût global des risques.

MARSH MCLENNAN DEVIENT MARSH

À compter du 1^{er} janvier 2026, notre partenaire Marsh a commencé à regrouper progressivement ses quatre divisions – Marsh, Guy Carpenter, Mercer et Oliver Wyman – sous la marque unique Marsh. Cette évolution vise à renforcer l'interconnexion entre les différentes entités, à accroître leur efficacité et à améliorer leur agilité opérationnelle. Elle permettra également de consolider leur présence et leur capacité d'accompagnement dans un environnement mondial de plus en plus complexe, au bénéfice direct des clients. Pour les collaborateurs du groupe à travers le monde, cette consolidation favorisera une culture commune plus forte, des échanges accrus de compétences et de nouvelles opportunités de collaboration et de développement personnel. Pour vous, clients de Kessler, cette évolution n'entraîne aucun changement : nous demeurons pleinement indépendants et poursuivons, sans modification, le partenariat de longue date que nous entretenons avec Marsh depuis 1998.



Yves Krismer
Membre du Comité
de direction

Risques spéciaux

Berne Financial Services Agreement (BFSA)

À quoi s'attendre ?

Toute personne proposant des assurances en Suisse doit disposer d'une licence délivrée par la FINMA. Depuis le 1^{er} janvier 2026, les prestataires britanniques (UK) peuvent également exercer directement en Suisse, grâce à la reconnaissance mutuelle des cadres juridiques et prudentiels entre la Confédération et le Royaume-Uni, dans le cadre de l'accord sur les services financiers de Berne (BFSA).

QUI EN BÉNÉFICIE ?

Le BFSA facilite l'accès transfrontalier au marché suisse pour les prestataires de services d'investissements et d'assurances destinés aux clients professionnels. Sont considérés comme tels les entreprises suisses répondant au moins à deux des trois critères suivants : plus de 250 employés, plus de CHF 40 millions de chiffre d'affaires, plus de CHF 20 millions de total du bilan.

Certains produits d'assurance britanniques peuvent être proposés et commercialisés pour ce segment de clientèle. L'accord ne couvre toutefois pas toutes les branches d'assurance. Seuls les secteurs de niche – tels que les assurances D&O, cyber, W&I, crédit ou caution – sont autorisés. Ces produits constituent depuis longtemps un complément intéressant pour le marché suisse, notamment grâce à la place de Londres et au Lloyd's.

QUI PARTICIPE ?

Les assureurs et courtiers qui souhaitent exercer leur activité en Suisse sous le BFSA doivent s'enregistrer auprès de la FINMA. Les courtiers sont soumis aux exigences applicables aux intermédiaires non liés. Quant aux assureurs britanniques, l'enregistrement auprès de la FINMA est également obligatoire.

Nous ne prévoyons pas que le BFSA entraîne un engouement massif. Tout d'abord, parce que de nombreux acteurs du marché sont déjà présents en Suisse et ne souhaitent pas se livrer à une concurrence interne. Ensuite, parce que le potentiel du marché est limité et ne justifie pas d'investissements importants. Enfin, parce que la Suisse propose une offre d'assurance attractive. Le conseil et les prestations sont de très haute qualité, même en cas de sinistre majeur. Les tarifs sont comparables à ceux du Royaume-Uni et la LCA (loi sur le contrat d'assurance) suisse reste plus favorable aux clients que son pendant britannique. Reste à observer quels nouveaux prestataires franchiront malgré tout le pas.



Pascal Schweingruber
Membre du Comité
de direction

Suisse romande

En forte croissance

Ces dernières années ont été marquées par une croissance forte et continue de nos activités en Suisse romande, particulièrement en 2025. Quels sont les secteurs économiques qui ont été prédominants dans cette évolution ? L'analyse en fait ressortir deux : celui de la construction et des infrastructures, de même que celui du public et du parapublic.

Dans le secteur de la construction et des infrastructures, y compris l'énergie, nous avons pu gagner de nouveaux clients mais aussi en accompagner d'autres dans leur propre développement. De plus, plusieurs clients d'autres secteurs économiques investissent dans de grands projets de construction, par exemple des sites de production industrielle ou des hôpitaux. Les défis sont multiples en raison de la complexité des projets et de la frilosité du marché de l'assurance. Les risques sortant du cadre traditionnel sont très difficiles à assurer. La situation est même critique pour les projets de production d'énergie hydraulique. Ils sont indispensables à notre autonomie énergétique et nos objectifs climatiques, mais ils se heurtent aux politiques de souscription et ESG de grands assureurs faisant l'amalgame entre les énergies verte et fossile.

CROISSANCE DANS LE DOMAINE DES SERVICES PUBLICS

Les domaines public et parapublic ont également connu une croissance importante en 2025. Outre les villes, ce sont principalement des organisations actives dans le secteur de la santé qui ont de plus en plus recours à nos services. À noter aussi le fort développement du secteur de l'accueil de la petite enfance, parfois intégré dans les services communaux et parfois exploité par des structures privées. Les transports publics étendent leur offre et continuent d'investir et d'engager. Toutes ces organisations emploient beaucoup de collaborateurs, il n'est donc pas étonnant de constater que ce sont les risques liés au personnel qui sont les plus présents. Pour la grande majorité de nos clients, le défi principal est lié à l'absentéisme, à sa prévention et à son financement.

Quels que soient les enjeux auxquels nos clients sont confrontés, nous sommes à leurs côtés pour les conseiller et les accompagner dans tous ces défis grâce à nos équipes spécialisées dans les besoins spécifiques de chaque secteur économique.



Bernard Perritaz
Membre du Comité
de direction

Health & Benefits

Marché de l'assurance – hausse des coûts, complexité accrue

PRÉOCCUPATIONS LIÉES À LA PRÉVOYANCE RETRAITE

Après la hausse des primes d'assurance maladie et les préoccupations liées au changement climatique, la prévoyance retraite occupe la troisième place du baromètre des préoccupations de l'UBS. Le besoin de financement et de réforme du système de prévoyance s'accroît avec la 13^e rente AVS. Les principes directeurs de la réforme AVS 2030 ont récemment été présentés. Le relèvement de l'âge de référence aurait probablement peu de chances d'aboutir sur le plan politique. La réforme vise donc à inciter les personnes à travailler plus longtemps. L'obligation de cotiser à l'AVS pour les indemnités journalières en cas de maladie et d'accident est également en discussion. Il est réjouissant de constater que de nombreuses caisses de pension ont pu offrir des taux d'intérêt supérieurs à la moyenne sur les comptes d'épargne retraite en 2025. L'analyse régulière de solutions de prévoyance professionnelle s'avère payante !

ZOOM SUR L'ASSURANCE INDEMNITÉS JOURNALIÈRES EN CAS DE MALADIE

Sous l'effet de la pression sur les coûts et d'un environnement de marché difficile, les assureurs restent pessimistes, et aucun signe d'amélioration n'est en vue. Les souscriptions sélectives et les hausses de primes parfois importantes, en particulier en cas d'évolution défavorable des contrats, sont fréquentes et nécessitent des négociations soutenues.

AVANTAGES SOCIAUX INTERNATIONAUX

La demande en matière de plans internationaux d'épargne, d'assurance risque et d'assurance maladie pour les collaborateurs détachés à l'étranger se maintient. Cependant, l'augmentation des coûts, la complexité des réglementations et les nouvelles formes de mobilité compliquent leur mise en œuvre. Les entreprises et les assureurs sont mis au défi de développer des solutions innovantes et juridiquement solides qui répondent aux attentes des collaborateurs détachés et des employeurs.

Comment l'employeur peut-il empêcher la hausse permanente des primes d'indemnités journalières en cas de maladie ? Comment maintenir l'attractivité de la prévoyance professionnelle pour les collaborateurs ? Comment gérer les détachements à l'étranger et les plans d'avantages sociaux internationaux ? Nos chargés de clientèle et nos spécialistes sont confrontés tous les jours à ce genre de questions. Nous nous réjouissons de continuer de vous accompagner en 2026, afin que vous puissiez prendre des décisions éclairées en matière de prévoyance et d'assurances.



Stefan Leuenberger
Membre du Comité
de direction

Gestion des caisses de pension

Bien positionnés face aux défis actuels

ÉVOLUTION DURABLE DES ACTIVITÉS

Kessler Prévoyance connaît depuis plusieurs années une évolution soutenue, marquée par une dynamique de digitalisation, de professionnalisation et de croissance. Cette évolution s'inscrit dans un contexte exigeant, caractérisé par des attentes accrues des assurés et des clients ainsi qu'une complexité législative renforcée.

PENSION FUND ADMINISTRATION POOL

Le Pension Fund Administration Pool est un groupe de personnes exerçant des mandats de gérant au sein de Kessler Prévoyance, ayant pour but l'échange d'expérience et le développement de nouveaux documents et outils pour nos clients.

Après avoir mis l'accent, ces dernières années, sur la numérisation des processus de gestion, nous nous concentrons désormais sur le développement de nos compétences de gérant.

LA COMMUNICATION AVEC LES ASSURÉS : UN ENJEU CENTRAL

La communication constitue aujourd'hui un thème majeur pour nos clients. Dans un environnement de plus en plus digitalisé, la question n'est plus seulement de savoir quoi communiquer, mais surtout comment communiquer de manière claire, cohérente et adaptée aux différents publics.

Plusieurs concepts de communication ont vu le jour l'année passée chez nos clients. Une communication efficace vise à instaurer une relation de confiance durable, fondée sur la transparence et la lisibilité de l'information.

Dans cette optique, les supports digitaux, notamment le portail des assurés, jouent un rôle clé. Ils sont complétés par d'autres canaux de communication afin de garantir une approche multicanale, capable de répondre aux attentes et aux habitudes diverses des destinataires.

UNE ÉVOLUTION FAVORABLE DES RESSOURCES HUMAINES

L'évolution de Kessler Prévoyance se reflète également dans sa structure organisationnelle. Le nombre de collaborateurs a progressivement augmenté pour atteindre 30 personnes, témoignant ainsi d'un développement très favorable. L'unité bénéficie de ce fait d'une base humaine solide, capable de soutenir les projets en cours et d'accompagner les évolutions futures.

Grâce à cette combinaison de transformation digitale, d'orientation client et de renforcement organisationnel, l'unité se positionne comme un acteur performant, moderne et fiable de la gestion de la prévoyance professionnelle.



Natalie Koch
Responsable Kessler
Prévoyance SA

Risk Consulting

Nouvelles responsabilités

Le 1er mars 2025, j'ai repris la direction de Kessler Consulting. C'est pour moi un grand honneur de conduire une société de conseil solidement établie et d'assumer la responsabilité de son développement stratégique. Mon parcours professionnel est étroitement lié au secteur des assurances. Il m'a conduit à occuper des fonctions dans l'assurance directe et la réassurance, le courtage ainsi qu'auprès du régulateur. J'ai exercé en Suisse et aux États-Unis, et j'ai vécu treize ans à Londres, centre névralgique mondial de l'assurance – une expérience qui a profondément marqué mon évolution professionnelle.

Pendant sept ans chez Marsh UK, j'ai été responsable du développement commercial et des mandats de conseil dans le domaine Data & Analytics. Notre ambition était de faire évoluer la souscription, souvent fondée sur l'intuition, vers une approche structurée et pilotée par les données au service d'une plus grande transparence, d'une confiance accrue et d'une résilience renforcée. Je souhaite aujourd'hui mettre cette expertise au service de Kessler Consulting, en complément de nos compétences établies en gestion des risques d'entreprise (Enterprise Risk Management) et en résilience organisationnelle (Business Resilience).

FIERTÉ, ENGAGEMENT, EXIGENCE ET AMBITION

Après avoir principalement évolué au sein de grandes entreprises cotées en bourse, rejoindre une entreprise familiale représente pour moi une étape nouvelle et enrichissante. Chez Kessler, l'humain occupe une place centrale et la considération portée aux collaboratrices et collaborateurs constitue une valeur essentielle.

La diversité de notre clientèle ainsi que les nombreuses entreprises de renom que nous avons le privilège d'accompagner sont pour moi une source d'inspiration et de motivation.

Contribuer au développement du leader du marché suisse est une grande fierté. C'est aussi un engagement fort et une exigence élevée pour les années à venir.

Ces dix premiers mois, intenses et riches, ont été jalonnés de moments forts – à l'image de la « Captive Roundtable » organisée début décembre avec Marsh Captive Solutions. Je tiens à remercier chaleureusement mon équipe pour son soutien et son engagement dès le premier jour. Sa contribution a été déterminante dans les succès déjà accomplis.



Claudine Delavy
Responsable Kessler
Consulting SA

Impressum

ÉDITION

Kessler & Co SA

RÉDACTION

Natalie Kolb

RÉVISION

René Moor, Aarau

CONCEPTION / GRAPHISME

Martin Tuch, Berlin

PHOTOS

Christian Amman, Zurich

Manuel Rickenbacher, Zurich

IMPRESSION

Stämpfli AG, Berne



Sites

Où nous trouver

ZÜRICH (SIÈGE)

Forchstrasse 95
Case postale
CH-8032 Zurich
T +41 44 387 87 11

BÂLE

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

BERNE

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
Case postale 950
CH-1001 Lausanne
T +41 21 321 60 30

LUCERNE

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

NEUCHÂTEL

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

SAINT-GALL

Fürstenlandstrasse 101
CH-9014 Saint-Gall
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



