

RISK & INSURANCE INSIGHT 2017



INHALT

KESSLER ERBRINGT DIENSTLEISTUNGEN IN RISIKO-,
VERSICHERUNGS- UND VORSORGEBERATUNG
FÜR GESCHÄFTSKUNDEN AUS DIENSTLEISTUNG,
HANDEL UND INDUSTRIE SOWIE FÜR DIE ÖFFENTLICHE
HAND.

ALLE DIENSTLEISTUNGEN AUS EINER HAND:

- Umfassende Risiko-, Versicherungs- und
Vorsorgeanalyse sowie -beratung
- Risiko- und versicherungspolitische
Konzepte und ganzheitliche
Lösungen
- Gestaltung massgeschneiderter,
innovativer Deckungen und deren
Platzierung
- Gesamtbetreuung in allen Versicherungs-
branchen
- Juristische Beratung, Unterstützung und
Begleitung im Schadenfall
- Web- und Mobile-Applikation KesslerOnline
- Special Risks
- Moderne Risikofinanzierungen,
Captive-Studien und Captive Management
- Due Diligence und Transaktionslösungen bei
Unternehmenskäufen und -verkäufen
- Beratung und Koordination in der
beruflichen Vorsorge



TITELBILD

Peter Leisinger, Empfang, 2016, Zedernholz.

Mit der Skulptur von Peter Leisinger und unserem neu gestalteten Eingangsbereich möchten wir unsere Kunden bereits an der Tür herzlich willkommen heissen.

EDITORIAL	5
JAHRESBERICHT	7
DIREKTIONSKLAUSUR	16
INTERVIEW	18
INNOVATION – CHRISTIAN KESSLER	22
WEITERBILDUNG – TOM KESSLER	23
INSIGHT 2.0 – PASCAL SCHWEINGRUBER	24
WESTSCHWEIZ – BERNARD PERRITAZ	25
MARSH – ROGER KONRAD	26
CYBER-RISIKEN – DR. HELMUT STUDER	27
EMPLOYEE BENEFITS – DOUGLAS MÜLLER	28
DIGITALISIERTE WELT – SIMON KÜNZLER	29
STANDORTE	31



Dr. Martin Kessler

Tom Kessler

Christian Kessler

Robert Kessler

EDITORIAL

Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde der Firma Kessler

Wir leben in einem sich rasch wandelnden Umfeld. Der Brexit ist beschlossene Sache, aber die Abwicklung und insbesondere die Auswirkungen sind noch völlig unklar. Der Regierungswechsel in den USA bringt einen neuen, forschen Führungsstil. Auch geopolitisch gibt es viele Spannungen, mit Russland, mit Nordkorea, aufgrund der andauernden Flüchtlingswelle aus Syrien und Afrika, aber auch mit zunehmenden Terroranschlägen in Europa. Die freie Marktwirtschaft und der Handel haben international offenen Ländern wie der Schweiz bisher grossen Wohlstand gebracht. Wird es bald mehr Abschottung geben? Wie geht es weiter?

In der Schweiz steht die wichtige Revision der Altersvorsorge 2020 an. Die AHV im Umlageverfahren ist schlecht gerüstet für den demografischen Wandel mit der steigenden Lebenserwartung. Das BVG sieht vor, dass in der 2. Säule im Kapitaldeckungsverfahren jeder Lohnempfänger sein eigenes Konto öffnet. Weil die Renditen auf dem Kapitalmarkt stark zurückgegangen sind und der Umwandlungssatz aus politischen Gründen zu hoch ist, resultiert auch hier eine Subventionierung von Jung zu Alt, die nicht sein darf. Die Umsetzung der Reform ist dringend.

Der Firma Kessler geht es gut. Der von langer Hand geplante Generationenwechsel ist im Gange. Wir sind mit unseren Kunden in vertieften Diskussionen über die wachsenden Cyber-Risiken. Die verjüngte Geschäftsleitung befasst sich intensiv mit der Digitalisierung in der Assekuranz, um auch für die Zukunft gerüstet zu sein.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und danken Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen.

Dr. Martin Kessler
Präsident des
Verwaltungsrates

Robert Kessler
CEO

Tom Kessler
Mitglied der
Geschäftsleitung

Christian Kessler
Mitglied der
Geschäftsleitung



WIR SETZEN UNS FÜR IHRE
INTERESSEN EIN.
AUFMERKSAM UND ENGAGIERT.

JAHRESBERICHT

Wir blicken trotz eines weiterhin schwierigen Umfelds auf ein gutes Jahr zurück. Wir sind ein erfahrenes, motiviertes und stabiles Team. Unsere Dienstleistungen werden weiter gefragt sein. Wir dürfen der Zukunft trotz politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten positiv entgegenblicken.

POLITISCHES, WIRTSCHAFTLICHES UND REGULATORISCHES UMFELD

Geopolitisch stand das Jahr 2016 unter einem schlechten Stern: Die Spannungen zwischen Russland und der westlichen Welt dauerten an und der Mehrfronten-Krieg in Syrien brachte weiter Flüchtlinge in grosser Zahl nach Westeuropa. Die Situation führte zu einer eigentlichen Führungskrise in der EU. Terrorakte, vor allem in Belgien, Frankreich und Deutschland, prägten das Bild. Die europäische Schuldenkrise bleibt ungelöst und die künftige Entwicklung ist unsicher.

Noch nie war die Schweiz wirtschaftlich so stark mit dem Ausland verflochten wie heute. Der Aussenhandel, definiert als die Summe der Importe und Exporte von Waren und Dienstleistungen, stieg in den letzten Jahren auf über 120 Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP). Die Schweiz «verdient» einen wichtigen Teil jedes Frankens im Ausland. Für die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative zeichnet sich eine mit den bilateralen Verträgen mit der EU kompatible, politisch akzeptable Lösung ab.

Die Schweizer Wirtschaft entwickelte sich 2016 gesamthaft gut. Das BIP stieg um etwas über 1 Prozent. Die Arbeitslosigkeit lag im Jahresschnitt bei 3,3 Prozent, stieg aber Ende Jahr auf 3,5 Prozent. Die Inflation lag im Jahresschnitt bei -0,4 Prozent. Die Nationalbank belastet auf den Guthaben der Banken weiterhin einen Zins von -0,75 Prozent.

DIE ASSEKURANZ HAT DIE FINANZKRISE GUT ÜBERSTANDEN, WÄCHST ABER SEIT EINIGEN JAHREN LANGSAMER.

Die Assekuranz hat die Finanzkrise gut überstanden, wächst aber seit einigen Jahren langsamer. Die Versicherer setzen sich weiterhin ehrgeizige Wachstumsziele, obwohl sich das Marktumfeld künftig verschlechtert. Insbesondere in der volumenmässig wichtigen Motorfahrzeugversicherung ist absehbar,

dass die Prämien wegen der neuen Formen der Mobilität rückläufig sein werden.

Die Digitalisierung in der Versicherungsbranche sowie Start-ups im Bereich Fintech/Insurtech sind in aller Munde. Auch wir prüfen aktiv, wie sich diese Entwicklung auf unser bestehendes Geschäft mit mittleren und grösseren Geschäftskunden auswirken wird. Wir evaluieren neue Geschäftsmöglichkeiten im Kundensegment von kleinen und mittleren Gewerbebetrieben mit einer weitgehend automatisierten Abwicklung.

DIE DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG MIT DER STEIGENDEN LEBENSERWARTUNG UND DAS ANHALTEND TIEFE ZINSNIVEAU ERFORDERN ANPASSUNGEN IM SCHWEIZER VORSORGE-SYSTEM.

ALTERSVORSORGE

Die Ausgaben für die soziale Sicherheit in der Schweiz betragen 24,5 Prozent des BIP. Seit vielen Jahren sind AHV und IV defizitär. Die demografi-

sche Entwicklung mit der steigenden Lebenserwartung und das anhaltend tiefe Zinsniveau erfordern Anpassungen im Schweizer Vorsorgesystem. In der zweiten Säule werden den aktiven, jüngeren Generationen derzeit jedes Jahr CHF 800-1'000 an Zinsentträgen entzogen und Neurentnern zugeteilt.

Die Reform «Altersvorsorge 2020» (AV 2020) hat zum Ziel, das Niveau der Altersrenten in der 1. und 2. Säule zu halten. In der AHV sind Zusatzeinnahmen erforderlich: Eine Erhöhung der Mehrwertsteuer, zusätzliche Lohnabzüge und die Erhöhung des Frauenrentenalters von 64 auf 65 Jahre sind vorgesehene Massnahmen. In der 2. Säule soll der Umwandlungssatz von 6,8 auf 6,0 Prozent reduziert werden. Um das bisherige Rentenniveau zu erhalten, müsste ein rund 12 Prozent höheres Altersguthaben angespart werden. Dies soll durch früheren Sparbeginn, eine Erhöhung des versicherten Lohnes und durch zusätzliche Altersgutschriften erreicht werden. Im Stände- und im Nationalrat erfolgten 2016 intensive Beratungen und in der Frühjahrssession 2017 soll das Differenzbereinigungsverfahren Klarheit bringen. Ein ambitionierter Zeitplan sieht im Herbst 2017 eine Volksabstimmung über die AV 2020 vor. Ob das möglich ist, wird sich zeigen. Die Inkraftsetzung, verbunden mit der Anpassung von acht Gesetzen, wird frühestens auf 2018 erwartet.

FIDLEG UND VVG

Ein neues Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) soll den Konsumentenschutz beim Vertrieb von Anlageprodukten stärken. Dieses wurde im Stände-

rat behandelt. Die Assekuranz war von Anfang an der Meinung, sie solle vom FIDLEG ausgenommen werden; allfällige Anpassungen seien in den bereits heute strengen Versicherungsgesetzen (VVG, VAG, BVG, KVG usw.) vorzunehmen. Der Ständerat folgte diesen Überlegungen. Mit dem Inkrafttreten des FIDLEG ist frühestens 2018 zu rechnen. Es ist zu erwarten, dass Anpassungen, welche die Assekuranz betreffen, im Rahmen der nächsten Teilrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) vorgeschlagen werden.

Das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) führte ein Vernehmlassungsverfahren für eine Teilrevision des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) durch. Die Teilrevision folgte auf die Rückweisung der Totalrevision durch das Parlament, welches klare Vorgaben machte, in welchen Bereichen der Konsumentenschutz gestärkt werden muss. Auch soll dem elektronischen Geschäftsverkehr besser Rechnung getragen werden. Die Versicherungsvermittler sind nur indirekt von diesem Gesetz betroffen.

VERSICHERUNGSBROKER

Im öffentlichen Bundesregister waren bei der letzten Zählung der FINMA im Mai 2014 rund 14'400 Versicherungsvermittler eingetragen. Rund 1'750 davon sind juristische Personen (AG, GmbH usw.), 12'650 natürliche Personen (inkl. Einzelfirmen). Von den natürlichen Personen sind 55 Prozent gebundene Vermittler, d. h. Agenten und Versicherungsvertreter. 45 Prozent oder rund 5'750 sind ungebundene Vermittler, d. h. Versicherungsbroker. Der Marktanteil

der professionellen Broker bei mittleren und grossen Geschäftskunden dürfte gegen 90 Prozent betragen. Der Berufsstand der ungebundenen Versicherungsvermittlung ist etabliert, der Markt ist verteilt und es herrscht Verdrängungswettbewerb.

DER MARKTANTEIL DER PROFESSIONELLEN BROKER BEI MITTLEREN UND GROSSEN GESCHÄFTSKUNDEN DÜRFTE GEGEN 90 PROZENT BETRAGEN.

In der Swiss Insurance Brokers Association SIBA sind die 70 wichtigsten Schweizer Versicherungsbroker mit gegen 2'000 Mitarbeitenden zusammengefasst. Dem Branchenverband obliegt als wichtigste Aufgabe die Interessenvertretung zur Sicherstellung eines angemessenen regulatorischen Umfeldes für den Berufsstand der Versicherungsbroker.

DIENSTLEISTUNGEN UND KUNDEN

Die Unternehmensvision von Kessler lautet: «Wir sind das führende Schweizer Unternehmen für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung und Schweizer Partner im weltweit tätigen Marsh Network. Dank unserer Marktstellung, Innovations-

kraft sowie Fachwissen und Erfahrung der Mitarbeitenden schaffen wir für unsere Kunden nachhaltigen Mehrwert. Der gute Ruf und der wirtschaftliche Erfolg sichern unsere langfristige Zukunft als unabhängiges Familienunternehmen.» Wir erbringen Dienstleistungen in der Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung für Geschäftskunden aus Dienstleistung, Handel und Industrie sowie für die öffentliche Hand. Der Fokus unserer Produkt- und Marktstrategie liegt auf der Gesamtbetreuung von Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden. Davon gibt es in der Schweiz rund 4'500 privatwirtschaftliche und rund 500 Organisationen der öffentlichen Hand. Kessler arbeitet mit rund 1'150 dieser 5'000 Zielkunden zusammen, was einer Marktdurchdringung von 23 Prozent entspricht.

DIE CYBER-RISIKEN WERDEN ZU EINEM ABSOLUT ZENTRALEN THEMA DER ZUKUNFT.

Wir unterhalten mit 36 der Top 100 beziehungsweise mit einem Drittel der Top 500 Firmen in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung. Primär beraten wir mittelgrosse Unternehmen: Von unseren 1'150 Kunden beschäftigen 750 zwischen 100 und 250 Mitarbeitende, 250 zwischen 250 und 750 Mitarbeitende und

150 mehr als 750 Mitarbeitende. Unseren Marktanteil, gemessen an den Courtage-/Honorarerträgen, schätzen wir auf 15 Prozent.

Unsere Beratung beginnt mit einer Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeanalyse. Modernes Risk Management setzt eine detaillierte Risikoerkennung und -einschätzung voraus und optimiert zwischen Prävention, Versicherung und Selbsttragen der Risiken. Ziel ist, die Gesamtheit aller Risikokosten (Total Cost of Risk – TCOR) zu minimieren. Wir offerieren dazu spezielle Risk-Consulting-Dienstleistungen. Je vertiefter wir uns mit den potenziellen Bedrohungen der Zukunft befassen, desto kompetenter gestaltet sich unsere Beratung in Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgefragen. Besondere Bedeutung kommt derzeit den Cyber-Risiken zu.

Die zunehmende Abhängigkeit vom Internet und strengere Datenschutzgesetze in der EU sowie im Rahmen der laufenden 2. Revision des Schweizerischen Datenschutzgesetzes auch in der Schweiz werden dazu führen, dass die Cyber-Risiken zu einem absolut zentralen Thema der Zukunft werden.

Wir helfen unseren Kunden, eine firmenspezifische Risiko- und Versicherungspolitik festzulegen. Nach dem «Katastrophenprinzip» sind Grossschäden zu versichern, auch wenn sie sehr unwahrscheinlich sind. Dagegen trägt das Unternehmen entsprechend dem «Interessenprinzip» häufigere, kleinere Schäden selbst. Das ist Ansporn, diese zu vermeiden. Mit diesen Grundsätzen gestalten wir innovative, mass-



Gemessen an den Courtage- und Honorarerträgen schätzen wir unseren Marktanteil auf ca. 15 Prozent.



Von den rund 4'500 führenden Schweizer Privatunternehmen und 500 Einrichtungen der öffentlichen Hand zählen rund 1'150 zu unseren Kunden.



Unsere Kundenbindungsrate liegt seit über zehn Jahren bei ca. 97 Prozent.

geschneiderte Versicherungslösungen und platzieren die Deckungen im Versicherungsmarkt. Wir beraten unsere Kunden laufend und unterstützen sie auch im Schadenfall.

Zur Information unserer Kunden und weiterer Interessengruppen publizieren wir das Risk & Insurance Insight, die D&O Message und den Market View. Mit der Kessler Academy bieten wir Entscheidungsträgern in Unternehmen Aus- und Weiterbildung zu Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgefragen an.

WIR NUTZEN DAS MARSH NETWORK FÜR DIE LOKALE BETREUUNG DER AUSLÄNDISCHEN GRUPPENFIRMEN UNSERER RUND 100 SCHWEIZER MULTINATIONALEN KUNDEN.

Kundenzufriedenheit ist unser oberstes Ziel. Erfreulicherweise konnten wir unsere Kundenbindungsrate im Berichtsjahr von 97.0 auf 97.4 Prozent erhöhen. Das ist angesichts des sehr kompetitiven Umfelds ein erfreuliches Resultat.

MARSH

Marsh & McLennan Companies (Marsh, Mercer, Guy Carpenter, Oliver Wyman) mit weltweit 57'000 Mitarbeitenden und einem Umsatz von USD 13 Mrd. entwickelt sich seit Jahren erfolgreich. Marsh kann kontinuierliches Wachstum und gute operative Resultate ausweisen. Wir arbeiten eng mit dem kontinentaleuropäischen Management zusammen. Mit Edwin Charnaud haben wir einen sehr engagierten Verwaltungsrat, der uns tatkräftig unterstützt. Er verantwortet das M&A-Geschäft in Europa und ist Chairman der weltweiten Infrastruktur-Practice.

Erstmals fand der Marsh Network Day bei uns in der Schweiz statt. Wir arbeiten in den Spezialisten-Teams von FINPRO (Financial Institutions), PRI (Political Risk & Structured Credit), Claims Advocacy, M&A und MRC (Marsh Risk Consulting) mit und tauschen Know-how sowie neue innovative Kundenlösungen aus. Der MMC-Anlass zum WEF Global Risks Report in Zürich war ein Erfolg. Im Rahmen von MMB Mercer Marsh Benefits und in weiteren, komplementären Geschäftsfeldern arbeiten wir mit Mercer (aktiv in den Bereichen Employee-Benefits-Beratung, Investment Consulting und Human-Capital- und Compensation-Beratung) zusammen.

Die Geschäftsbeziehung zwischen Marsh und Kessler ist intensiv. Wir nutzen das Marsh Network für die lokale Betreuung der ausländischen Gruppenfirmen unserer rund 100 Schweizer multinationalen Kunden. Als Schweizer Partner des Marsh Network betreuen wir gegen 500 Tochtergesellschaften ausländischer

Firmen in der Schweiz. Wir verkehren täglich auf einheitlichen Kommunikationsplattformen mit gegen 70 Marsh-Büros auf der ganzen Welt. Dank der Stärke der Schweizer Wirtschaft im Ausland übersteigt das ins Marsh Network eingebrachte Geschäftsvolumen dasjenige aus dem Incoming-Geschäft.

MITARBEITENDE

Ende 2016 waren bei Kessler 254 (Vorjahr 250) Mitarbeitende plus sechs Lernende und Praktikanten und einige temporäre Aushilfen angestellt. Dies entspricht 232 (Vorjahr 232) Vollzeitstellen. Knapp zwei Drittel der Mitarbeitenden sind am Sitz der Firma in Zürich tätig, 50 in Lausanne und je ca. 15 in Genf, Bern und in St. Gallen. In den regionalen Verkaufsbüros Aarau, Basel, Luzern, Neuenburg und Vaduz sind wir mit jeweils einem bis drei Mitarbeitenden vertreten. 180 unserer Mitarbeitenden sind im FINMA-Register als ungebundene Versicherungsvermittler eingetragen.

Über zwei Drittel unserer Mitarbeitenden haben eine höhere Ausbildung. Gut ausgebildete, motivierte und vertrauenswürdige Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg jeder Dienstleistungsfirma. Unsere Aus- und Weiterbildung basiert auf «Learning on the Job» sowie internen und externen Kursen. Sie ist in der Kessler Academy organisiert und deckt die Fachgebiete Risk Management, Versicherung und berufliche Vorsorge ab. Sie umfasst aber auch Arbeitstechnik, Informatik, Sprachen, Verhandlungsführung sowie die Führung von Mitarbeitenden und die Persönlichkeitsentwicklung.

Für die Zielsetzung und das Performance Management auf Ebene der Gesamtfirma, der Kundenbereiche und der einzelnen Mitarbeitenden benutzen wir die Balanced Score Card (BSC) mit den vier Dimensionen Kundenergebnisse & Markterfolg, Fähigkeiten der Mitarbeitenden, Wirkungsvolle Geschäftsprozesse und Finanzieller Erfolg.

MIT UNSEREM KARRIEREMODELL ERMÖGLICHEN WIR UNSEREN LEISTUNGSTRÄGERN DIE VOLLE BERUFLICHE ENTFALTUNG IHRER FÄHIGKEITEN.

Mit unserem Karrieremodell ermöglichen wir unseren Leistungsträgern die volle berufliche Entfaltung ihrer Fähigkeiten. Die für die Branche starke Gewichtung der leistungsorientierten Entschädigung hat sich bewährt.

VERSICHERER

Als Marktführer sind wir anerkannt für professionelle Dienstleistungen, welche nicht nur den Kunden, sondern auch den Versicherer entlasten. Die Versicherer sehen ihre Aufgaben im Underwriting und in der Schadenregulierung. Die Entwicklung,

Betreuung und Beratung der mittleren und grösseren Geschäftskunden liegen beim professionellen Versicherungsbroker.

Die Zusammenarbeit mit den Versicherern war gesamthaft gut. Das rauere Marktklima macht sich aber auch bei den Versicherern bemerkbar. Unsere Zusammenarbeitsvereinbarungen mussten vermehrt in zähen Verhandlungen neu geordnet und angepasst

IN DEN PERSONEN-VERSICHERUNGEN, ALLEN VORAN FÜR DAS KRANKENTAGGELD, HAT SICH DER MARKT DRASTISCH GEWENDET.

werden. Die Schadenregulierung der Versicherer hat sich teilweise verschlechtert. Insbesondere grössere Schäden werden zum Teil nur schleppend und nach harten Verhandlungen angemessen erledigt. Vermehrt begleiten wir die Kunden, die Leistung des Versicherers auf dem Rechtsweg einzufordern.

Für Sach- und Haftpflichtversicherungen besteht nach wie vor ein kundenfreundliches Umfeld mit oftmals deutlichen Prämienreduktionen. In den Per-

sonenversicherungen, allen voran für das Krankentaggeld, hat sich der Markt drastisch gewendet. Die Krankenversicherer wiesen schlechte Ergebnisse aus und sanieren Verträge mit schlechtem Schadenverlaufkonsequent.

Am meisten machen den Versicherern die niedrigen Zinsen und die abnehmenden Anlageerträge zu schaffen. Die Lebensversicherer versuchen, mit teilautonomen Lösungen das Anlagerisiko auf die Versicherten zu transferieren. Die BVG-Vollversicherung wird nur noch von sechs Versicherern, meist nur für kleinere Betriebe, angeboten.

Die Resultate der überwiegenden Mehrheit der Versicherer entwickelten sich dennoch gesamthaft gut. Die Solvenz der in der Schweiz lizenzierten Versicherer war stabil. Bonität ist das erste Kriterium unserer Platzierungspolitik. Unser Market Security Committee (MSC) überwacht die Risikoträger, d. h. Versicherer und Vorsorgestiftungen. Wir arbeiten eng mit unseren Kollegen von Marsh zusammen.

AUSBLICK UND DANK

«Mit Sicherheit voraus.» ist der Claim unseres Familienunternehmens. Die Firma ist 101-jährig und im Übergang von der dritten auf die vierte Generation. Christian Kessler und Tom Kessler sind seit anfangs 2016 als Mitglieder der Geschäftsleitung engagiert. Wir wollen der jüngeren Generation zu einem Zeitpunkt Verantwortung übertragen, in welchem Robert Kessler und Martin Kessler aktiv im Geschäft sind.

Unsere Stellung als führendes Schweizer Unternehmen für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung in Bezug auf Qualität und Ruf sowie Grösse und Ertrag ist anerkannt. Als Schweizer Partner im weltweit tätigen Marsh Network sind wir in der zunehmend globalisierten Welt auch international gut verankert.

Der intensive Wettbewerb in der Assekuranz wird den Margendruck für die Versicherer und für die Versicherungsbroker weiter erhöhen. Wir wollen einfacher, innovativer und rascher arbeiten und nur Dienstleistungen anbieten, die der Kunde als Mehrwert sieht und wofür er zu bezahlen bereit ist.

Wir sind ein erfahrenes, motiviertes und stabiles Team. Unsere Dienstleistungen werden weiter gefragt sein. Wir dürfen der Zukunft trotz politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten positiv entgegenblicken.

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

UNSERE FIRMA IST
101-JÄHRIG UND
IM ÜBERGANG VON
DER DRITTEN AUF DIE
VIERTE GENERATION.

DIREKTIONSKLAUSUR EGERKINGEN 2016



DIREKTIONSKLAUSUR IN EGERKINGEN, SEPTEMBER 2016

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion von Kessler zur Klausur. 2016 fand die Klausur in Egerkingen unter dem Motto «Mit Innovationen in die Zukunft» statt.

1 Rüdiger Nickelsen, 2 Hans-Christian Süß, 3 Werner Moser, 4 Sandra Müller, 5 Dr. Marijana Pfeiffer, 6 Beatrix Bock, 7 Tom Kessler, 8 Dr. Helmut Studer, 9 Martin Rohrbach, 10 Riccardo Tondo, 11 Yves Krismer, 12 Gerhard Niederhauser, 13 Douglas Müller, 14 Heinrich Wolf, 15 Christian Kessler, 16 Rolf Wenzl, 17 Klaus Peretti, 18 Katja Wodiunig, 19 Urs Sommer, 20 Pascal Praudisch, 21 Andreas Stocker, 22 Christian Peters, 23 Emmanuel Anrig, 24 Stéphane Etter, 25 Pascal Schweingruber, 26 Urs Huber, 27 Mario Vegetti, 28 Edwin Krebs, 29 Robert Kessler, 30 Albert Steiner, 31 Peter Dürig, 32 Markus Singer, 33 Stefan Leuenberger, 34 Simon Künzler, 35 Claudio Roa, 36 Werner Niederberger, 37 Bernard Perritaz, 38 André Scheidt, 39 Jürg Spescha, 40 Roger Konrad, 41 Roy Hiltbrand, 42 Ziliante Mariotti, 43 Christophe Tribolet, 44 Sylvain Zuber, 45 Christian Brinkmann, 46 Silvano Di Felice. Mitglieder der Direktion, die nicht auf dem Bild sind: Cécile Baptiste, Ronald Flükiger, Dr. Martin Kessler, Luy Nguyen Tang.

INTERVIEW

ZEHN FRAGEN AN ROBERT KESSLER



Zehn Fragen an Robert Kessler über seine Verantwortung, den Generationenwechsel und seine Familie.

Herr Kessler, Sie heissen Ihre Kunden in einem neuen Eingangsbereich in Zürich willkommen.

Was hat es mit der Skulptur auf sich?

Bei uns ist der Empfang im dritten Stock. Wir wollten eine Möglichkeit schaffen, unsere Kunden bereits am Eingang zu begrüßen. Mein Bruder kennt den bekannten Schweizer Künstler Peter Leisinger aus Malans, der Schnitzereien mit der Motorsäge macht. Als Herr Leisinger mit seiner Frau bei uns vorbeikam, waren unsere GL-Assistentin Frau Rigutto und mein Bruder mit einem «Meter» vor Ort. Das war die Inspiration für die Skulptur. Später hat sich intern die Idee verbreitet, dass die drei Personen unser Hausmeister, die GL-Assistentin und Martin Kessler seien.

Sie führen die Firma Kessler nun seit über 30 Jahren.

Was sind Ihrer Meinung nach die Besonderheiten einer Familienfirma?

Es gibt einerseits keine Diskrepanz zwischen den Eignern und den leitenden Gremien und somit entstehen keine Interessenskonflikte, andererseits ist ein Unternehmer fürs Leben gebunden. Das führt zu einer besonderen Form der Stabilität, Kontinuität und Langfristigkeit. Entscheide werden nachhaltig gefällt, die Aktionäre denken langfristig.

Was bedeutet das für Ihre Kunden und Ihre Mitarbeitenden?

Unsere Kunden profitieren von dieser Kontinuität. Eine Familienfirma hat ein Herz und ein Gesicht und eine starke Unternehmenskultur. Dies führt zu einer höheren Identifikation, Zufriedenheit und einer besseren Bindung der Mitarbeitenden, was unsere langjährigen Kunden schätzen.

Als Unternehmer haben Sie auch eine Verantwortung. Wie nehmen Sie diese wahr?

Gegenüber unseren Kunden sehe ich unsere Verantwortung darin, ihre Bedürfnisse zu kennen, sie professionell und nachhaltig zu beraten und fehlerfreie Arbeit zu leisten. Ein wichtiger Teil ist auch die Innovation. Für den besten Service braucht es natürlich die besten Mitarbeitenden. Deswegen ist für mich zentral, langfristig ein guter Arbeitgeber zu sein, d. h. die Mitarbeitenden optimal zu fördern, sie gezielt auszubilden und die richtigen Mitarbeitenden in unserem Karrieremodell zu befördern.

Wenn wir von Verantwortung sprechen, ist für Sie Corporate Social Responsibility ein Thema?

Ja, sicher. Mir ist die soziale Verantwortung gegenüber Familie, Mitmenschen und der Gesellschaft, aber auch gegenüber der Umwelt sehr bewusst. Wir

INTERVIEW

haben nur einen Planeten und dürfen unsere regenerierbaren Ressourcen nur in dem Masse verbrauchen, wie die Bestände wieder nachwachsen. Bei Kessler versuche ich ein Vorbild zu sein und nachhaltiges Verhalten vorzuleben. Zum Beispiel benutze ich immer die Treppe statt den Lift und versuche Flugreisen zu vermeiden.

Die vierte Generation ist per 1. Januar 2016 in die Geschäftsleitung eingetreten.

Verlief alles reibungslos?

Der Eintritt der 4. Generation hat sehr gut geklappt. Sowohl die Kunden und die Versicherer als auch die Geschäftsleitung und die Mitarbeitenden haben den Eintritt gut aufgenommen. Ich bin sehr stolz und zufrieden, dass die Nachfolge gesichert ist. Mit Christian Kessler und Tom Kessler haben wir zwei Nachfolger gefunden, die nicht nur sehr gut dafür qualifiziert sind, sondern diese Aufgabe auch mit grossem Engagement übernehmen möchten.

Wie ist es für Sie, das Unternehmen Schritt für Schritt an die jüngere Generation zu übergeben?

Einerseits sehr erfüllend, andererseits tut es auch ein bisschen weh, insbesondere die Übergabe der Kundenbetreuung und somit der Abschied von langjährigen Beziehungen. Bis zur definitiven Führungsübergabe bin ich aber weiterhin voll engagiert.

Wie schaffen Sie einen Ausgleich zu Ihrer Arbeit?

Die Arbeit macht mir Freude und erfüllt mich. Deshalb brauche ich eigentlich keinen Ausgleich. Abwechslung finde ich in meinen diversen nebenberuflichen

Engagements und gelegentlich am Wochenende auf der Skipiste oder auf dem Golfplatz. Grundsätzlich arbeite ich aber sieben Tage. Mein E-Mail Account ist nie auf «abwesend» gestellt. Glücklicherweise brauche ich sehr wenig Schlaf.

Sie haben drei Kinder. Wie haben Sie in den letzten 30 Jahren alles unter einen Hut gebracht?

Ich habe eine sehr verständnisvolle Frau. Ohne sie wäre es nicht möglich gewesen. Ich habe auch stets versucht, Zeit mit meinen Kindern zu verbringen. Ich habe immer darauf geachtet, ein bis zwei freie Abende zu Hause bei meiner Familie zu haben. Morgens war ich für das Frühstück der Kinder verantwortlich und ging erst anschliessend zur Arbeit.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Primär wünsche ich mir gute Gesundheit und dass meine Frau und meine Kinder glücklich sind. Sicherlich werde ich vermehrt auch Zeit mit meinen Freunden geniessen. Für die Firma wünsche ich mir, dass sie sich gut entwickelt und weiterhin einen guten Ruf geniesst. Ich hoffe, dass ich auch nach Abgabe der CEO-Funktion in einigen Jahren im Büro immer noch herzlich willkommen bin und sich bei mir wachsende Gelassenheit und Altersmilde statt Altersverbitterung entwickeln wird. Da bin ich zuversichtlich.



WIR KENNEN DEN MARKT
UND GESTALTEN IHN FÜR SIE MIT.
KOMPETENT UND SICHER.

INNOVATION CHANCEN DER DIGITALISIERUNG



CHRISTIAN KESSLER
Mitglied der Geschäftsleitung

In meinen Verantwortungsbereich gehört das Thema Innovation. In diesem Zusammenhang habe ich mich intensiv mit der zunehmenden Dynamik und dem disruptiven Charakter von Digitalisierung, Fintech und Insurtech beschäftigt. Ich sehe in diesen Entwicklungen grosses Potenzial, welches wir für unsere Kunden und Kessler gezielt nutzen wollen.

NÄHER UND SCHNELLER BEIM KUNDEN

Bereits in den 1990er-Jahren haben wir mit KesslerOnline eine erste Basis für die digitale Kundenschnittstelle geschaffen. Diese wird sukzessive ausgebaut. Wir prüfen, wie die neuen Technologien uns helfen, kleinere und mittlere Gewerbetreibenden auf intelligente, automatisierte Weise zu bedienen. Zusätzlich konnten wir im September mit

der Kreditversicherung blue line starten, einer einzigartigen Lösung zum Schutz von Zahlungsausfällen mit gleichzeitiger Finanzierung.

Ein weiterer wichtiger Pfeiler der Digitalisierung ist Big Data und Analytics. Hier erweist sich die Kooperation mit unserem Network Partner Marsh als äusserst wertvoll. So können wir das umfangreiche Know-how und die Ressourcen von Marsh nutzen. Dazu gehört auch die für mich faszinierende Marsh Analytics Plattform, welche in Echtzeit Entscheide zur Risikofinanzierung unterstützt.

DAS DIGITALE BÜRO

Die Digitalisierung hat sich bereits weitgehend auf unsere Arbeitsweise ausgewirkt. Intern haben wir Mitte des Jahres mit der Einführung von CHARTAM, unserem elektronischen Document Management System, und der elektronischen Unterschrift den Startschuss zum papierlosen Büro gegeben. Und im Rahmen der IGBzB for Insurers + Brokers arbeiten wir an der Digitalisierung der Schnittstelle zu unseren Versicherungspartnern.

Wir wollen am Puls der Zeit bleiben. Für 2017 haben wir daher zum Beispiel einen internen Innovationswettbewerb lanciert. Ich freue mich sehr, dass bereits zahlreiche viel versprechende Ideen eingegangen sind, die wir nun evaluieren, priorisieren und möglichst rasch zu marktfähigen Lösungen weiterentwickeln werden.

WEITERBILDUNG EINE NACHHALTIGE INVESTITION



TOM KESSLER
Mitglied der Geschäftsleitung

Um erfolgreich am Markt bestehen zu können, braucht eine Dienstleistungsfirma wie Kessler motivierte und gut ausgebildete Mitarbeitende. Schliesslich sind die Anforderungen unserer Kunden vielseitig und gehen weit über das reine Verständnis von Versicherungsprodukten hinaus. Jede und jeder einzelne Mitarbeitende muss fachlich auf einem hohen Niveau sein, die Industrie und das wirtschaftliche Umfeld unserer Kunden verstehen und den Markt kennen. Manche führen zudem ein Team. So gesehen ist eine meiner wichtigsten Aufgaben sicherzustellen, dass unsere Mitarbeitenden das dazu nötige Rüstzeug haben.

Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden ist daher von grösster Bedeutung; durchschnittlich

rund zehn Prozent der jährlichen Arbeitszeit investieren sie in diesem Bereich. Dabei verbinden wir praxisnahe Ausbildung am Arbeitsplatz mit internen Schulungen bei uns und unserem Network Partner Marsh sowie mit externen Kursen und Lehrgängen.

DIE BEDÜRFNISSE DER MITARBEITENDEN IM FOKUS

Wir achten darauf, dass die Aus- und Weiterbildung auf die Bedürfnisse der Mitarbeitenden zugeschnitten ist und auch deren langfristigen Karriereplan entspricht. So haben wir z. B. mit einem unserer Kundenberater vereinbart, dass er mittelfristig die Führung eines Bereichs übernimmt. Um sich darauf vorzubereiten, absolvierte er einen 18-monatigen Executive MBA, bei dem ihn die Firma finanziell und zeitlich unterstützt hat.

Andere Kollegen sind im internationalen Umfeld tätig und haben somit täglich weltweit mit verschiedenen Standorten von Marsh zu tun. Für sie ist es wichtig zu verstehen, wie diese organisiert sind. Wir unterstützen dies mit einem Austausch in einem der weltweiten Büros von Marsh.

Am wichtigsten für mich ist somit, dass wir eine Unternehmenskultur haben, die das Lernen begünstigt und die Entwicklung der Mitarbeitenden als Investition in die Zukunft anerkennt.

INSIGHT 2.0

ERFREULICHE RESONANZ



PASCAL SCHWEINGRUBER
Mitglied der Geschäftsleitung

Im letzten Jahr zeigten wir das «Insight» in neuem Kleid – leichter, persönlicher und zugänglicher. Die vielen positiven Reaktionen haben uns gefreut. Ich danke allen unseren Mitarbeitenden, die mitgeplant, mitgeschrieben und mitgestaltet haben. Der Jahresbericht entsteht bei uns nämlich hauptsächlich in Eigenproduktion.

Mit der Kessler Academy darf ich dieses Jahr das 5. Jubiläum feiern, was mich sehr freut. Dieses Bildungsangebot hat seinen festen Platz in unserer Agenda erhalten. Mit dem Leitungsteam und den Referenten habe ich wiederum ein tolles Programm erstellen können. Als Besonderheit bieten wir dieses Jahr in Zürich eine Tagung exklusiv für Verwaltungsräte an.

WACHSTUM IM SPECIAL RISKS

Mit dem Ausbau der blue-line-Palette und der personellen Erweiterung der Special Risks Teams in Lausanne und Zürich haben wir die Practice-Ressourcen verstärkt. Dies war auch nötig, die Nachfrage nach Beratungen zu Cyber Risk Management und Cyber-Versicherung ist geradezu explodiert.

Daneben bleibt auch das Management der übrigen Special Risks herausfordernd, muss es doch mit den globalen Veränderungen Schritt halten. Die gute Zusammenarbeit mit vielen Kollegen bei Marsh weltweit ist für uns dabei enorm wichtig und geschätzt.

Auf Ende Jahr hat das Team Credit & Political Risks die ersehnte Kreditversicherung blue line lanciert. Einmalig an dieser Lösung ist, dass die versicherten Forderungen zugleich auch deren Finanzierung absichern; dem Versicherungsnehmer steht so ein schnelles, flexibles Darlehen zur Verfügung.

MARKET SECURITY COMMITTEE

Als Leiter des Market Security Committee (MSC) hatte ich ein ruhiges Jahr ohne Turbulenzen. Alle unter der Beobachtung des MSC stehenden Risikoträger erfüllten ihre Verpflichtungen. Im Jahresrückblick haben wir im MSC zwei Schadenversicherer und drei Sammelstiftungen neu zur Platzierung zugelassen; mit drei Risikoträgern haben wir die Zusammenarbeit beendet.

WESTSCHWEIZ

EIN INTENSIVES JAHR MIT VIELEN CHANCEN



BERNARD PERRITAZ
Mitglied der Geschäftsleitung

Für die Westschweiz war klar, dass das Jahr 2016 «sportlich» werden würde. Daraus wurde schliesslich ein Jahr, das durch intensive Aktivitäten in allen Bereichen geprägt war. Die negative Entwicklung des Marktes für Personenversicherungen erforderte grosse Anstrengungen. Einerseits, um eine grosse Zahl möglicher Versicherer anzufragen, und andererseits, um die Daten zu analysieren, verschiedene Varianten auszuarbeiten und so gut wie möglich im Interesse unserer Kunden zu verhandeln. Ich bin stolz auf das, was unsere Teams erreicht haben.

2017 wollen wir unsere Kunden noch stärker unterstützen. Zu diesem Zweck planen wir eine personelle Aufstockung in der Beratung auf dem Gebiet Human Resources Risk Management (HRRM) und –

in Zusammenarbeit mit Partnern – die Entwicklung geeigneter technologischer Lösungen.

Eine weitere Herausforderung bildet die Gesetzesvorlage «Altersvorsorge 2020», die sich stark auf die Bevölkerung und die Arbeitgeber in unserem Land auswirken könnte. Unser spezialisiertes Team bereitet sich auf sämtliche Szenarien vor, einschliesslich des Inkrafttretens des entsprechenden Bundesgesetzes am 1. Januar 2018. Ausserdem hat es ein Check-up-Modell entworfen. Dieses erlaubt unseren Kunden, etwaige Zusatzkosten und die unterschiedlichen Versicherungsleistungen zu berechnen. Es bietet auch die Chance, das Vorsorgekonzept und die Organisationsform zu überdenken.

DAS PERSÖNLICHE ZÄHLT

Für 2017 freue ich mich auf die Kontakte mit unseren Kunden – ob anlässlich des Jahresgesprächs, im Rahmen eines bestimmten Projekts oder bei einer anderen Gelegenheit. Diese Kontakte sind für mich und unsere Teams ein Privileg, bieten die Chance, Neues zu lernen und stellen einen wichtigen Motivationsfaktor dar.

Wir wissen alle, dass die Digitalisierung auch in unserem Bereich viele Veränderungen mit sich bringen wird. Gleichzeitig glaube ich, dass der zwischenmenschliche Austausch und das Vertrauen auch künftig im Zentrum der Geschäftsbeziehungen stehen werden – sogar noch stärker als heute.

MARSH

FREMD- UND EIGENBILD



ROGER KONRAD
Mitglied der Geschäftsleitung

Firmen fragen regelmässig ihre Kunden, was sie von ihnen erwarten und ob sie sie weiterempfehlen würden. Das ist die effektivste Frage, um herauszufinden, wie gross die Kundenzufriedenheit ist. Auch wir werden 2017 wieder eine Marktumfrage durchführen. Marsh hat letztes Jahr eine grosse Anzahl zufällig ausgewählter Kollegen aus dem Marsh Network gefragt, warum die Kunden uns wählen und worin wir am besten sind. Bei einer Umfrage mit über zweitausend Teilnehmern soll die grosse Zahl eine verlässliche Aussage liefern. Auf die Frage nach den drei Hauptgründen, weshalb die Kunden uns wählen, haben 76% Technisches Wissen und Fähigkeiten angegeben, während 50% mit Marke und Reputation und 50% mit Dienstleistung geantwortet haben.

Die zweite Frage war, was wir besser machen als unsere Mitbewerber. Das Resultat zeigt wiederum die Expertise und den Kundenfokus mit 25% zuvorderst. Danach folgen mit 24% Dienstleistungen und Zusammenarbeit, Globales Risk Management mit 15% sowie Platzierungen mit 9%.

Zuletzt wollte man von den Kollegen wissen, was sie stolz macht, für Marsh zu arbeiten. Es zeigte sich klar, dass die Kultur, die Marke und der Kundenfokus von Marsh die Dinge sind, auf die wir am meisten stolz sind. Die Erfahrung und die stabile finanzielle Situation sind das Ergebnis dieser Werte und lassen auch für die Zukunft Gutes erwarten.

2016 war global gesehen in vielerlei Hinsicht ein aufreibendes Jahr, das die weltweiten Herausforderungen für die Zukunft steigerte. Doch ich bin überzeugt, dies bringt denjenigen, welche Kunden helfen, mit Risiken umzugehen, auch viele Chancen.

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Die globalen Märkte sind immer noch kundenfreundlich und erlauben den Kunden mehr als genügend Kapazitäten zu günstigen Konditionen einzukaufen. Da sich 2016 keine Grossschäden und Naturkatastrophen ereignet haben, kam es zu keinen nennenswerten Veränderungen. Die weitere Vereinfachung und elektronische Unterstützung von Arbeitsprozessen bringt fortlaufende Effizienzgewinne und erlaubt es, administrative Arbeiten auf internationalen Versicherungsprogrammen zu reduzieren.

CYBER-RISIKEN

DIE BRANDGEFAHR 4.0 FÜR UNTERNEHMEN



DR. HELMUT STUDER
Mitglied der Geschäftsleitung

Ich weiss nicht, wie es Ihnen geht. Für mich häufen sich die Meldungen über Cyber-Risiken in erschreckendem Ausmass. Im letzten März legten Hacker die Online Shops von Galaxus, Digitec oder Interdiscount lahm; im April entdeckten die Verantwortlichen des Kernkraftwerks Grundremmingen bei Ulm Malware im IT-System des Blocks B. Im August wurde der Autozulieferer Leoni mit der Fake-President-Masche um EUR 40 Mio. erleichtert. Und im November lese ich in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, dass die britische Tesco Bank Opfer von Hackern wurde, die 20'000 Online-Banking-Konten plünderten.

Solche Meldungen häufen sich. Und wir gewöhnen uns daran. Ich erwarte, dass sie von den Frontseiten

der Zeitungen nach hinten verschwinden. Kann ich deshalb beruhigt zu Hause mein Online Banking starten? Ist mein Geld überhaupt noch auf dem Konto? Wahrscheinlich schon, aber das unguete Gefühl bleibt.

DAS BEWUSSTSEIN NIMMT ZU, ABER ...

Seit gut einem Jahr liegt die Verantwortung für Cyber Risk & Insurance in unserer Firma bei mir. Mit Melanie Koller als Juristin für Cyber Risk und mit Nadine Janser als Leiterin Cyber Insurance bilden wir ein fachlich breit abgestütztes Team. Die vielen Kundengespräche zeigen zwar ein steigendes Bewusstsein für Cyber-Risiken, doch sind sich unsere Kunden der Bedrohung genügend bewusst? Unsere Umfrage vom letzten Jahr zeigte bei ca. 300 Kunden grossen Nachholbedarf im Umgang mit Cyber-Risiken und Cyber-Versicherung.

Für 58 Prozent der befragten Unternehmen in der Schweiz gehört Cyber Risk nicht zu den Top 5 Risiken. 68 Prozent haben keine Absicht, eine Cyber-Versicherung abzuschliessen. Mein unguetes Gefühl bleibt. Nicht nur bei meinem privaten Online Banking. Denn Cyber-Risiken sind kein Hype, sie bedrohen uns mit der Digitalisierung aller Lebensbereiche mehr als Feuer, Diebstahl oder Haftpflicht. Ich freue mich auf den Austausch mit unseren Kunden in diesem Jahr und bin gespannt auf den nächsten Rückblick.

EMPLOYEE BENEFITS DREI SCHWERPUNKTE



DOUGLAS MÜLLER
Mitglied der Geschäftsleitung

Kessler vernetzt die Beratung in Personalvorsorge (PK) und Personenversicherungen (PV) mit jener in Human Resources Risk Management (HRRM). Mit Kollegen aus verschiedenen Bereichen erarbeite ich diesen Prozess, in welchem uns 2017 besonders drei Themen beschäftigen werden:

ABSENZEN-MANAGEMENT

Rund 80 Prozent der Absenzquoten sind krankheitsbedingt. Daneben zählen indirekte Kosten z. B. durch Überstunden, Stellvertretung oder erhöhte Fehlzeiten zu den Risikokosten. Hinzu kommen jene für Risikoverhütung und -verminderung wie etwa Betriebliches Gesundheits-Management (BGM). Anhand einer Ursachenanalyse, Auswertung von Kennzahlen und Benchmarking können wir für

unsere Kunden HR-Prozesse anpassen und so ein präventives Absenzen-Management installieren. Solche Massnahmen können die Fachspezialisten in die Vertragsverhandlung mit den Krankentaggeld-Versicherern als positives Kriterium für die Prämienkalkulation einbringen.

INTEGRALES KRANKENTAGGELD

Einen vergleichbar positiven Effekt kann ein Unternehmen ab 500 Mitarbeitenden mit einem Integralen Krankentaggeld ab dem ersten Tag erzielen. Schnittstellen zwischen den IT-Systemen des Kunden (Personaldaten sowie Zeiterfassung), einer externen IT-Lösung und dem Versicherer erlauben automatisierte und revisionssichere Prozesse für das Absenzen-Management. Daraus erzielbare Kosteneinsparungen können z. B. in ein BGM investiert werden.

ALTERSVORSORGE 2020

Die Altersvorsorge 2020 geht 2017 in die entscheidende Runde. Liegt ein Vorschlag des Parlaments vor, können die Unternehmen prüfen, ob durch die Reform ausgelöste Leistungsreduktionen in der Personalvorsorge durch die gesetzlichen Änderungen ausreichend kompensiert werden oder ob zusätzliche Massnahmen zu prüfen sind. Obwohl die Reform per 1.1.2018 in Kraft treten soll, rechnen wir bei mehreren Details mit Übergangsfristen von ein bis zwei Jahren für die Anpassung des Vorsorgeplans. Um diese Herausforderungen zu meistern, schaffen wir 2017 in den drei Bereichen PK, PV und HRRM je eine neue Stelle.

DIGITALISIERTE WELT DIE MITARBEITENDEN IM ZENTRUM



SIMON KÜNZLER
Geschäftsführer Kessler Consulting AG

Wir stehen erst am Anfang eines grösseren Umbruchs durch Digitalisierung und Automatisierung. Unternehmen aktualisieren ihre SWOT-Analysen, stärken ihr Innovationsmanagement, passen ihre Geschäftsmodelle an und setzen diese effizienzsteigernd um. In unserem Team stellen wir fest, dass der Mensch beim digitalen Wandel oft zu wenig Beachtung findet. Damit sich ein Unternehmen nachhaltig erfolgreich anpassen kann, sind motivierte und leistungsfähige Mitarbeitende unverzichtbar. Der von Unsicherheit geprägten Unternehmensentwicklung wie auch den individuellen und organisationalen HR-Themen begegnen wir mit unseren Projekten in Enterprise Risk Management (ERM) und Human Resources Risk Management (HRRM).

Der Beratungsbedarf im vergangenen Jahr war gross, weshalb das Risk Consulting Team in diesen beiden Fachbereichen Rekordergebnisse erzielte, sowohl bezogen auf die Anzahl Projekte wie auch bezüglich des Honorarvolumens. Mit unserer Projekterfahrung sowie unserem betriebswirtschaftlichen und psychologischen Know-how generiert unser Team hier beträchtlichen Mehrwert.

ERSPARNISSE DURCH WIRKUNGSVOLLES ABSENZEN- UND CASE MANAGEMENT

Insbesondere der Consulting-Fachbereich des HRRM war und ist auch bei meinen (internen) Broking-Kollegen sehr gefragt. Viele Unternehmen klagen über steigende Prämien bei den Personenversicherungen. Nebst marktbedingten Korrekturen können höhere Prämien auch mit hohen Fehlzeiten im Unternehmen und Ineffizienzen in den HR-Prozessen zusammenhängen. Unser Beratungsansatz lautet deshalb: Eine gute Unternehmenskultur und ein wirkungsvolles Absenzen- und Case Management sind probate Mittel, um die HR-Kosten auch in schwierigen Zeiten unter Kontrolle zu halten. In unseren vielen Projekten stell(t)en wir sicher, dass unsere Kunden auf der Grundlage von funktionierenden HR-Prozessen professionell und sozialverträglich agieren.

Angesichts unseres Erfolgs bzw. der Bedeutung von komplexen Risikothemen wie der angesprochenen Digitalisierung und Automatisierung freue ich mich, dass Kessler weiter in die Risk-Management-Beratung investiert und das Risk Consulting ausbaut.

STANDORTE FÜR SIE VOR ORT



WIR SIND FÜR SIE DA UND ÜBER-
NEHMEN VERANTWORTUNG.
PERSÖNLICH UND LANGFRISTIG.

UNSERE STANDORTE

ZÜRICH
KESSLER & CO AG
Forchstrasse 95
CH-8032 Zürich
T +41 44 387 87 11

AARAU
Rohrerstrasse 102
CH-5001 Aarau
T +41 62 825 05 05

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

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

LUZERN
Habsburgerstrasse 12
CH-6002 Luzern
T +41 41 410 96 66

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

GENÈVE
Avenue de Frontenex 32
CH-1211 Genève 6
T +41 22 707 45 00

LAUSANNE
Rue Pépinet 1
CH-1002 Lausanne
T +41 21 321 60 30

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

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

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Kessler & Co AG

REDAKTION

Pascal Schweingruber

Natalie Kolb

LEKTORAT

kühne Texte, Luzern

KONZEPTION, GESTALTUNG

Projektbüro Martin Tuch, Berlin

LAYOUT, SATZ

Datahand AG, Zürich

FOTOGRAFIE

Christian Ammann, Zürich

DRUCK

pmc print media corporation, Oetwil am See



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

 **MARSH Network**