

Risk & Insurance Insight 2023



Herzlich willkommen!

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

Wir betreuen über 1'500 mittlere und grosse Schweizer Unternehmen aus Dienstleistung, Handel und Industrie sowie der öffentlichen Hand. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, dem Engagement unserer qualifizierten Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu ihrem nachhaltigen Erfolg.

BILDWELT

Wir sind persönlich für Sie da. Neu auch am Standort in Sion (Titelbild: Blick auf Sion vom Schloss Tourbillon).

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

Inhalt

Editorial	4
Interview	6
Jahresbericht	11
Direktionsklausur	28
Kundenfokus	30
Legal & Compliance – Dr. Helmut Studer	31
International – Roger Konrad	32
Fachverantwortung – Pascal Schweingruber	33
Westschweiz – Bernard Perritaz	34
Health & Benefits – Stefan Leuenberger	35
Pensionskassenverwaltung – Natalie Koch	36
Risk Consulting – Simon Künzler	37
Standorte	38
Impressum	40

Editorial



Liebe Kunden, Partner, Mitarbeitende und Freunde der Firma Kessler

Das vergangene Jahr hat uns vor neue Herausforderungen gestellt. Nach der akuten Phase der Coronapandemie hat sich die gesundheitliche Lage zumindest in der westlichen Welt beruhigt. Der Angriffskrieg in der Ukraine, das auch dadurch verschärfte Risiko einer Gas- und Strommangellage sowie die stark gestiegene Inflation in wichtigen Volkswirtschaften dieser Welt schaffen neue Unsicherheiten. Die Risiken im Zusammenhang mit Demografie und Klimawandel manifestieren sich zwar langsam, lassen sich aber nur schwer mitigieren. Die Gesellschaft ist gefordert, Antworten zu finden.

Die Schweiz und ihre Wirtschaft haben sich in diesem Umfeld vergleichsweise gut entwickelt, an den Werten und Grundsätzen für diesen Erfolg gilt es festzuhalten. Gleichzeitig braucht es tragfähige Lösungen für anstehende Herausforderungen wie das Verhältnis zur EU und zu den wichtigen Handelspartnern oder die langfristige Sicherung der Gesundheits- und Vorsorgesysteme.

Die Versicherungsmärkte blieben auch 2022 verhärtet. Unsere Mitarbeitenden waren daher speziell gefordert, die berechtigten Interessen unserer Kunden zu vertreten und durchzusetzen.

Kessler blickt in diesem herausfordernden Umfeld auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Besonders freuen wir uns über das Vertrauen unserer Kunden: Nach dem bereits sehr guten Vorjahr hat sich die Kundenbindungsrate nochmals auf 98,7 Prozent verbessert. Wir konnten in unserem Marktsegment weiter wachsen und in Sion einen neuen Standort eröffnen.

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

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

Tom Kessler
Managing Partner

Christian Kessler
Managing Partner

Interview

In einem turbulenten Umfeld konnten wir weiter wachsen



CHRISTIAN KESSLER UND TOM KESSLER
Managing Partner

2022 war ein von Turbulenzen und sich immer wieder ändernden Voraussetzungen geprägtes Jahr. Das haben auch wir und unsere Mitarbeitenden gespürt. Die Managing Partner Tom Kessler und Christian Kessler geben im Interview Einblick, wie sie dieses Jahr erlebt haben. Sie sprechen über Herausforderungen, über neue Entwicklungen bei Kessler und ihre Wünsche für 2023.

Das Jahr 2022 war turbulent. Angefangen mit dem Angriffskrieg auf die Ukraine. Was ging Ihnen zuerst durch den Kopf?

Tom Kessler (tk): Die Lage hatte sich im Februar mit dem Aufmarsch der russischen Kräfte zusehends zuspitzt, allerdings habe ich bis zuletzt gehofft, dass sich eine kriegerische Auseinandersetzung noch abwenden liesse. Leider hat sich diese Hoffnung am 24. Februar zerschlagen. Dass in Europa seit 2022 wieder ein konventioneller Krieg geführt wird mit all dem Leid und Schmerz, welcher dadurch über die Bevölkerung gebracht wird, erschüttert mich zutiefst.

Christian Kessler (ck): Dieser Angriffskrieg ist für unsere Generation, welche in Europa weitgehend in Frieden aufwachsen durfte, eine schreckliche Erfahrung und macht mich sehr nachdenklich. Mit der Covid-19-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine sind in kürzester Zeit zwei Ereignisse eingetreten, mit denen niemand gerechnet hat. Wir dürfen dabei nicht vergessen, dass die Konsequenzen wie Nahrungsnot, Inflation oder Rezession insbesondere die Ärmsten und Verwundbarsten auf der Welt treffen.

tk: Einige unserer Kunden waren oder sind auch direkt betroffen, mit Ländergesellschaften oder Lieferketten, welche über die sich im Krieg befindenden Gebiete führen. Für diese Kunden mussten wir rasch Lösungen finden in einer sich schnell ändernden und unübersichtlichen Situation. Auch bezüglich des verschärften internationalen Sanktionsregimes galt es für uns schnell zu reagieren. Glücklicherweise mussten wir nur in wenigen Einzelfällen handeln.

«Dass in Europa seit 2022 wieder ein konventioneller Krieg geführt wird erschüttert mich zutiefst.»

Interview

Die Herausforderungen wurden im weiteren Jahresverlauf nicht weniger. Eine angespannte Energieversorgungslage, Lieferschwierigkeiten durch Krieg und die Coronapandemie in China sowie inflationäre Entwicklungen waren nur einige davon. Wie sind Sie mit den sich immer ändernden Anforderungen und Voraussetzungen umgegangen?

ck: Das ist richtig, nach den aufwühlenden Jahren der Pandemie brachte 2022 einige neue Herausforderungen, die uns erneut in der Beratung unserer Kunden gefordert haben. Die Auswirkungen sind von Kunde zu Kunde unterschiedlich und müssen mit geeigneten Massnahmen mitigiert werden. Das erfordert viel Flexibilität und Erfahrung. Glücklicherweise hat sich in der Schweiz die gesundheitliche Lage rund um die Coronapandemie merklich beruhigt, auch die Inflation hielt sich im Vergleich mit anderen Volkswirtschaften in Grenzen. Wir können uns ein weiteres Mal glücklich schätzen, in einem so stabilen Land zu leben.

tk: Natürlich nehmen wir diese Risiken ernst und verfolgen sie genau, insbesondere die drohende Strommangellage hat uns sehr beschäftigt. Die Konsequenzen für die Wirtschaft und schliesslich auch für uns wären gravierend. Wir haben versucht, die verschiedenen Szenarien zu analysieren, die möglichen Folgen für uns abzuschätzen und uns entsprechend vorzubereiten. Es ist uns wichtig, unsere Mitarbeitenden und Kunden transparent zu informieren, im Wissen, dass wir nicht immer auf alle Fragen schon eine Antwort haben.

Kessler blickt auf ein gutes Jahr zurück. Die Firma konnte weiter nachhaltig wachsen. Was bedeutet dieses Wachstum für die Organisation und wie begegnen Sie den sich daraus ergebenden Herausforderungen?

ck: Wir freuen uns natürlich sehr über die gute Entwicklung der Firma. Nachdem wir bereits 2021 eine rekordhohe Kundenbindungsrate feiern durften, konnten wir diesen Wert mit 98,7 Prozent im Jahr 2022 nochmals steigern. Zudem konnten wir auch viele neue Firmen von unserer Dienstleistung überzeugen. Dies ist der Verdienst unserer qualifizierten Mitarbeitenden, die sich mit grossem Engagement täglich für die Anliegen unserer Kunden einsetzen. Ihnen gebührt ein grosser Dank.

tk: Die gute Entwicklung bringt aber auch einiges an neuen Herausforderungen mit sich. Wir durften in den letzten zwei Jahren, entsprechend unserem Wachstum, neue Stellen schaffen, was uns sehr freut, die Organisation aber auch fordert. Die Rekrutierung und vor allem die Einarbeitung der neuen Kolleginnen und

«Wir können uns ein weiteres Mal glücklich schätzen, in einem so stabilen Land zu leben.»

Kollegen muss sorgfältig erfolgen und ist mit viel Zeit und Engagement verbunden. Abgesehen davon finden wir uns heute alle in einer neuen Arbeitswelt zurecht, unsere Teams arbeiten häufiger verteilt und von verschiedenen Standorten aus. Dies stellt auch ganz neue Anforderungen an die IT- und die Büroinfrastruktur, welchen wir gerecht werden wollen. Dazu haben wir mehrere Projekte lanciert.

Ein weiteres erfreuliches Ereignis für die Firma: Anfang 2023 wird der neue Standort in Sion eröffnet. Wieso Sion und was erwarten Sie sich vom neuen Standort im Wallis?

tk: Das Wallis ist eine wunderbare Gegend mit einer dynamischen und starken Wirtschaft. Wir haben bereits mehrere Kunden im Wallis und auch Kolleginnen und Kollegen, die dort zu Hause sind. Von dem her war es für uns ein logischer Schritt, ein Büro im Wallis zu eröffnen. Wir freuen uns sehr, dass wir den neuen Standort in Sion bereits beziehen konnten. Die offizielle Eröffnung feiern wir im Mai 2023.

ck: Die Nähe zu unseren Kunden ist uns sehr wichtig. Wir sind überzeugt, unsere Kunden im Wallis mit dem neuen Standort noch besser betreuen zu können. Wir sind optimistisch für unsere weitere Entwicklung in dieser Region.

«Wir freuen uns sehr, dass wir den neuen Standort in Sion bereits beziehen konnten. Die offizielle Eröffnung feiern wir im Mai 2023.»

Kessler hat sich 2022 auch intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandergesetzt. Daraus ist ein Rating der Risikoträger entstanden. Was waren Ihre Überlegungen und was bezweckt Kessler damit?

ck: Uns ist es wichtig, als führendes Unternehmen unseren Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung zu leisten. Der Fokus liegt dabei auf der Stärkung von Gesundheit und Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden und der Senkung der CO₂-Emissionen. Nachhaltigkeit betrifft aber auch die Lieferkette. Bei uns sind das primär die Risikoträger, also die Versicherer, Krankenkassen und Sammelstiftungen.

Interview

tk: Wir möchten unsere Möglichkeiten nutzen, um unsere Kunden und Partner für das Thema zu sensibilisieren und ihr nachhaltiges Verhalten zu stärken. Daher haben wir uns entschieden, ab dem 1. Januar 2023 ein ESG-Rating in unsere Offertvergleiche zu integrieren. Uns ist bewusst, dass dies der Anfang eines dynamischen Prozesses ist. Wir sind gespannt auf die ersten Erfahrungen.

Zum Schluss noch ein persönlicher Blick auf das nächste Jahr. Welche Erwartungen und Ziele haben Sie? Und vielleicht auch welche Wünsche?

ck: Der grösste Wunsch ist natürlich, dass in Europa die Waffen wieder ruhen und sich die geopolitischen Spannungen generell beruhigen. Frieden und partnerschaftliche Handelsbeziehungen sind essenziell für die Prosperität unserer Volkswirtschaften. Ich bin überzeugt, dass uns eine positive wirtschaftliche Entwicklung weltweit hilft, die grossen Herausforderungen wie demografischer Wandel, Migration, politische Polarisierung oder Klimawandel in den Griff zu bekommen.

tk: Auch wir können und wollen hierzu unseren Beitrag leisten. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen und unserer führenden Markt-

«Der grösste Wunsch ist, dass in Europa die Waffen wieder ruhen und sich die geopolitischen Spannungen generell beruhigen.»

stellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und von optimierten Risikokosten. Dazu gehören natürlich engagierte und kompetente Mitarbeitende, die Freude und Spass an der Arbeit haben. Dafür wollen wir uns einsetzen und gemeinsam für unsere Kunden erfolgreich sein.

Jahresbericht Unser Jahr 2022



ROBERT KESSLER
Präsident des Verwaltungsrats

Jahresbericht

KRIEG IN EUROPA SOWIE STROM- UND GASMANGELLAGE

Nach über 75 Jahren herrscht in Europa wieder Krieg. Die meisten Europäer schenken der Annexion der Krim durch Russland im Jahr 2014 noch relativ wenig Beachtung. Aufgrund der russischen Übermacht floss praktisch kein Blut. Der jetzige Angriffskrieg der Russen gegen die Region Donbass und die ganze Ukraine hat die Welt dann aber erschüttert. Gekämpft wird mit alter Artillerie und neuesten Waffensystemen. Präsident Putin hat keinen so grossen Wehrwillen der Ukrainer erwartet. Statt zu einem Blitzkrieg kam es nach dem 24. Februar 2022 zu einem Abnutzungskrieg mit vielen Toten und Verletzten. Die Flüchtlingswelle mit primär Frauen und Kindern in den Westen dauert an. Dank der Unterstützung der USA, Grossbritanniens und der EU halten sich das ukrainische Volk sowie die Armee unter Präsident Selenski standhaft. Der Ausgang ist ungewiss.

Die Lieferketten wurden schon durch Covid-19 mit Lockdowns durchgerüttelt. Mit dem Krieg in der Ukraine und der Isolation von Russland kamen weitere Probleme hinzu. Dazu zählen der schleppende Getreideexport und insbesondere der reduzierte Lieferumfang von billigem Öl und Gas aus Russland an die EU-Länder. Die Gaspipeline North Stream 1 und die fertiggestellte North Stream 2 wurden sabotiert. Das fehlende günstige Gas aus Russland, aber auch die korrosionsbedingten Reparaturen vieler Kernkraftwerke in Frankreich führen zu einem befürchteten Strommangel in Europa. Da die Schweiz mit der EU

kein Stromabkommen abschliessen kann, ist unsere Lage besonders ungemütlich. Der meteorologisch milde Winteranfang 2022/2023 schaffte etwas Abhilfe.

CORONAPANDEMIE, CYBER- UND WEITERE GLOBALE RISIKEN

In der westlichen Welt normalisierte sich das Leben, nicht so im restriktiven China, welches erst per Jahresende die Grenzen wieder öffnete. In den meisten Ländern lernt man mit dem Covid-19-Virus zu leben. Dank dem rasch entwickelten mRNA-Impfstoff samt Booster sind die meisten Spitäler nicht mehr mit Covid-Patienten überlastet. Der Schweizer Bundesrat agierte während zweier Jahre in einer ausserordentlichen Lage, aber im Vergleich zum europäischen Umfeld relativ liberal. Der Bund zahlte gegen CHF 40 Mia. an Unterstützung aus und konnte damit eine Rezession verhindern. Das Leben nach der Pandemie hat begonnen, inklusive eines spürbaren Nachholbedarfs bei den Reisen.

Cyber-Risiken bleiben für fast alle Firmen und Organisationen weltweit eine sehr ernsthafte Bedrohung. Nicht nur die IT-Abteilungen, sondern auch die Führung und das sensibilisierte Verhalten aller Mitarbeitenden sind laufend gefordert. Die Abhängigkeiten von einem funktionierenden Internet und verlässlichen E-Mail-Systemen sind weiter gestiegen. Böswillige Cyber-Attacken mit Ransomware (Lösegeldforderungen) sind leider ein lukratives kriminelles Geschäftsmodell, nicht zuletzt, weil dieses Lösegeld in der Cyber-Police mitversichert werden kann.

5 GRÖSSTE RISIKEN

innert 2 Jahren

Krise der Lebenshaltungskosten

Naturkatastrophen und extreme Wetterereignisse

Geoökonomische Konfrontation

Scheitern bei der Eindämmung des Klimawandels

Erosion des sozialen Zusammenhaltes und gesellschaftliche Polarisierung

innert 5 Jahren

Scheitern bei der Eindämmung des Klimawandels

Scheitern der Anpassung an den Klimawandel

Naturkatastrophen und extreme Wetterereignisse

Verlust der biologischen Vielfalt und der Zusammenbruch von Ökosystemen

Unfreiwillige Migration in grossem Ausmass

Laut dem neusten WEF Global Risks Report, welcher in Partnerschaft mit Marsh McLennan und der Zurich Insurance Group jedes Jahr entwickelt wird, gehört u. a. das Scheitern bei der Eindämmung des Klimawandels zu den grössten Risiken.

INFLATION, ZINSEN, ANLAGERENDITEN

Die jahrelange Ausweitung der Geldmenge der Zentralbanken (quantitative easing, «whatever it takes»), um jede Krise zu meistern, hat nun im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg und den scharf steigenden Energiekosten innert weniger Monate zu einer grossen Inflation geführt. Dies hatten wir in den letzten 30 Jahren nicht mehr erlebt. Die Zentralbanken haben nun die Zinsen (endlich) massiv erhöht. Auch in der Schweiz ist die Zeit der Negativzinsen (Januar 2015 bis September 2022) vorbei. Die SNB lässt den Schweizer Franken laufend stärker werden, damit bleiben die Importe günstig und unsere Inflationsrate vergleichsweise tief bei ca. 3 Prozent, während diese in Europa

und den USA eher bei 8–10 Prozent liegt. Wir hoffen, dass es keine Preisspirale nach oben geben wird.

Die jahrzehntelang bewährte Anlagestrategie, dass entweder der risikoreichere Aktienmarkt oder der risikoärmere Anlagemarkt eine Outperformance bringt, stimmte im Jahr 2022 ausnahmsweise nicht. Die Diversifikation brachte nichts. Der SMI büsste 16,7 Prozent ein (Vorjahr +20,3 Prozent). Die stark negativen Renditen bedeuten auch eine Belastung im Bereich der beruflichen Vorsorge. Die SNB weist einen Jahresverlust von CHF 132 Mia. auf, die AHV muss einen Verlust von CHF 4,5 Mia. verbuchen.

Als Schweizer Partner von Marsh sind wir auf der ganzen Welt für unsere Kunden da.



POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD IN DER SCHWEIZ

Trotz starkem Schweizer Franken geht es den meisten Schweizer Unternehmen gut. In vielen Industriebranchen sind das allfällige Wachstum und die Dienstleistungsqualität begrenzt durch den starken Fachkräftemangel. Dieser Mangel wird durch die demografische Entwicklung verstärkt, kommen doch jetzt die Babyboomer ins Rentenalter. Die Bevölkerung der Schweiz ist auf über 8,7 Millionen gestiegen, durch Immigration von Arbeitskräften in die attraktive Schweiz, aber auch zu einem gewissen Teil durch die Flüchtlingsströme.

Die wesentlichen politischen Differenzen zwischen der EU und der Schweiz liegen beim Lohnschutz, der Unionsbürgerrichtlinie und den staatlichen Beihilfen. Nachdem im Mai 2021 der Bundesrat in Brüssel die Verhandlungen über ein institutionelles Rahmenabkommen abgebrochen hat, hat sich das politische Klima mit der EU verschlechtert. Erste Auswirkungen sind beim Forschungsprogramm Horizon und beim unvollendeten Stromabkommen bereits eingetreten. Wie wir den für die Schweiz wichtigen bilateralen Weg weitergehen können, ist unklar. Wir hoffen auf neue Impulse durch Livia Leu, Staatssekretärin im Aussendepartement (EDA) und Chefunterhändlerin bei den Verhandlungen der Schweiz mit der EU. Auch nach

30 Jahren bedauern viele Bürger das mit 50,3 Prozent knappe Volks-Nein zum EWR vom 6. Dezember 1992.

Weitere Herausforderungen hat die Schweiz mit den von der OECD geforderten Vorschriften einer Unternehmensgewinnsteuer von mindestens 15 Prozent zu bewältigen. Gewisse Kantone sind davon stark betroffen. Im Juni 2023 wird das Stimmvolk die nötige Verfassungsänderung hoffentlich annehmen, damit wir per Januar 2024 bereit sind.

Das KOF rechnet beim Bruttoinlandprodukt (BIP) für das Jahr 2022 mit einem Wachstum von +1,9 Prozent und für das Jahr 2023 noch mit +0,7 Prozent. Die Inflationserwartungen für 2023 liegen bei 2,3 Prozent, während die kumulative Teuerung der 11 vorangehenden Jahre bei null lag. Die für 2023 erwartete Arbeitslosenquote liegt bei 2,4 Prozent.

DER BROKERMARKT

Gemäss letzten Angaben der FINMA vom Dezember 2022 sind im FINMA-Register 17'765 (Vorjahr: 17'400) Versicherungsvermittler eingetragen, gut 2'100 davon sind juristische Personen (AG, GmbH usw.), 15'630 sind natürliche Personen (inkl. Einzelfirmen, einfache und Kollektiv-Gesellschaften). Von den natürlichen Personen sind 55 Prozent gebundene Versicherungsvermittler, d. h. Agenten und Versicherungsvertreter. 45 Prozent oder 7'000 davon sind ungebundene Vermittler, d. h. Versicherungsbroker.

Der Marktanteil der professionellen Broker bei mittleren und grossen Geschäftskunden liegt bei gut 90 Prozent. Der Berufsstand der ungebundenen Versicherungsvermittlung ist etabliert, der Markt ist verteilt und es herrscht Verdrängungswettbewerb. Seit Jahren ist eine bedeutende Konsolidierung der Branche im Gang. Es gibt etwa 25 Brokerfirmen mit 20 und mehr Mitarbeitenden, 12 davon haben mehr als 50 Mitarbeitende.

Die 100 wichtigsten Schweizer Versicherungsbroker mit insgesamt 2'500 Mitarbeitenden sind in der Swiss Insurance Brokers Association (SIBA) zusammengefasst. Hauptaufgabe der SIBA ist, auch in Zukunft ein angemessenes regulatorisches Umfeld für die Tätigkeiten des Versicherungsbrokers sicherzustellen. Der Verband gibt sich Berufsstandards und engagiert sich in der Aus- und Weiterbildung. SIBA-Vize-Präsident Dr. Martin Kessler verantwortet weiterhin das Regulatorische.

«Wie wir den für die Schweiz wichtigen bilateralen Weg weitergehen können, ist unklar.»

REGULATORISCHES UMFELD

Die Teilrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) wurde vom Parlament im März 2022 verabschiedet. Es geht um ein kundenschutzbasiertes Regulierungs- und Aufsichtskonzept und ein neues Sanierungsrecht. In diesem Rahmen soll auch das Versicherungsvermittlerecht angepasst werden. Vorgeesehen sind eine genauere Definition des ungebundenen und des gebundenen Versicherungsvermittlers sowie ein Verbot, gleichzeitig als gebunden und ungebunden aufzutreten. Versicherungsvermittler müssen einen guten Ruf geniessen und Gewähr für die Erfüllung der Pflichten nach dem VAG bieten. Vorgeesehen sind eine griffigere Missbrauchsaufsicht und die Führung des Registers durch die FINMA. Neu werden eine laufende Weiterbildung, die Vermeidung von Interessenkonflikten und die Offenlegung der Entschädigung für ungebundene Versicherungsvermittler verlangt. Mit einem Inkrafttreten ist frühestens per 1. Januar 2024 zu rechnen.

Die SIBA hat diese Verschärfungen mitgetragen. Sie war auch an der Ausarbeitung der dazugehörigen Verordnung (AVO) beteiligt. Leider zeichnet sich aber eine massive Überregulierung durch die FINMA mit überbordenden Reporting-Pflichten ab. Die SIBA wehrt sich dagegen und hat dabei Unterstützung von allen wesentlichen Wirtschaftsverbänden.

«Leider zeichnet sich eine massive Überregulierung durch die FINMA mit überbordenden Reporting-Pflichten ab.»

NEUES BUNDESGESETZ ZUR REGULIERUNG DER VERSICHERUNGSVERMITTLERTÄTIGKEIT

Ein neues Bundesgesetz zur «Regulierung der Versicherungsvermittlertätigkeit» soll die Tätigkeit der Versicherungsvermittler in der sozialen Krankenversicherung und in der privaten Krankenzusatzversicherung regeln. Eine Branchenvereinbarung der Versicherer, welche ein Verbot der telefonischen Kaltakquise vorsieht sowie die Ausbildung und die Limitierung der Entschädigung der Versicherungsvermittler regelt, soll vom Bundesrat für allgemein verbindlich erklärt werden können.

Das Gesetz wurde Ende 2022 vom Parlament verabschiedet. Welchen Einfluss dieses auf die Vermittlung von Krankenversicherungen haben wird, ist noch unklar. Aus Sicht der SIBA ist es ein unnötiges neues Gesetz, da die Versicherungsvermittlung für alle Versicherungsbranchen (inklusive Krankenversicherung) mit der VAG-Teilrevision eben erst überarbeitet und verschärft wurde.

Wir kennen die Eigenheiten der unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen und sind gleichzeitig Experten in den einzelnen Risikothesen.



CSR, ESG, NACHHALTIGKEIT

In den letzten Jahren wurde der Menschheit bewusst, dass die Folgen der Klimaerwärmung sowie die Forderungen nach umfassender Nachhaltigkeit (inkl. Kreislaufwirtschaft und Biodiversität) für unseren Planeten sehr grosse Risiken bzw. grosse Aufgaben bedeuten. CSR (Corporate Social Responsibility) beinhaltet das Verhalten von Firmen. ESG (Environmental, Social, Governance) ist ein Megatrend geworden. Im United Nations Global Compact sind die Nachhaltigkeitsinitiativen für unsere Erde aufgezeichnet, mit 17 SDG (Sustainable Development Goals). Auch Kessler ist in diesem Gebiet aktiv und hat Grundlagen erarbeitet. Aufgrund einer ESG-Wesentlichkeitsanalyse fokus-

sieren wir uns auf SDG 3 (Gesundheit und Wohlergehen), SDG 8 (Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum) sowie SDG 13 (Massnahmen zum Klimaschutz). In diesem Rahmen haben wir vier Ziele definiert, zu deren Erreichung bereits 2022 die ersten Massnahmen umgesetzt wurden; die Etablierung eines umfassenden BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement-System), die Prüfung einer energetischen Gebäudesanierung am Hauptsitz an der Forchstrasse 95, die Installation von Ladestationen für Elektroautos und vieles mehr. Gegen Ende des Jahres 2022 wurden wir erfolgreich in das Register von STI (Swiss Triple Impact, in Zusammenarbeit mit B Lab Switzerland) eingetragen. Neu haben wir u. a. einen

schriftlichen Verhaltenskodex und Richtlinien für den nachhaltigen Einkauf. Zudem sind wir am Aufbau eines Whistleblowing-Systems.

Die anstehenden Aufgaben im Bereich ESG sind für uns und die ganze Gesellschaft gross. Unsere Firma will mit ihrem Verhalten «a good citizen» sein. Zusätzlich wollen wir als führender Broker in der Schweiz entlang unserer Wertschöpfungskette die Lieferanten (primär die Privatversicherer, Sammelstiftungen) nach einheitlichen ESG-Kriterien bewerten. Dieses Rating stellen wir ab Beginn 2023 in unserem Ausschreibungsprozess bzw. Offertvergleich für die Kunden dar, neben dem Credit Rating. Im Bereich der 2. Säule sind die Anlagerichtlinien wichtig, im Bereich Nicht-Leben stellen wir das ESG Rating von MSCI und von Sustainalytics zur Verfügung, wenn diese Daten erhältlich sind. Daraus erhoffen wir uns eine Sensibilisierung für das ESG-Gedankengut bei unseren Kunden, mit hoffentlich guten Gesprächen und entsprechenden Entscheidungen bei der Versichererwahl durch unsere Kunden. Im Jahr 2023 werden wir prüfen, wie wir die Krankenversicherer ebenfalls mit einem ESG Rating beurteilen können.

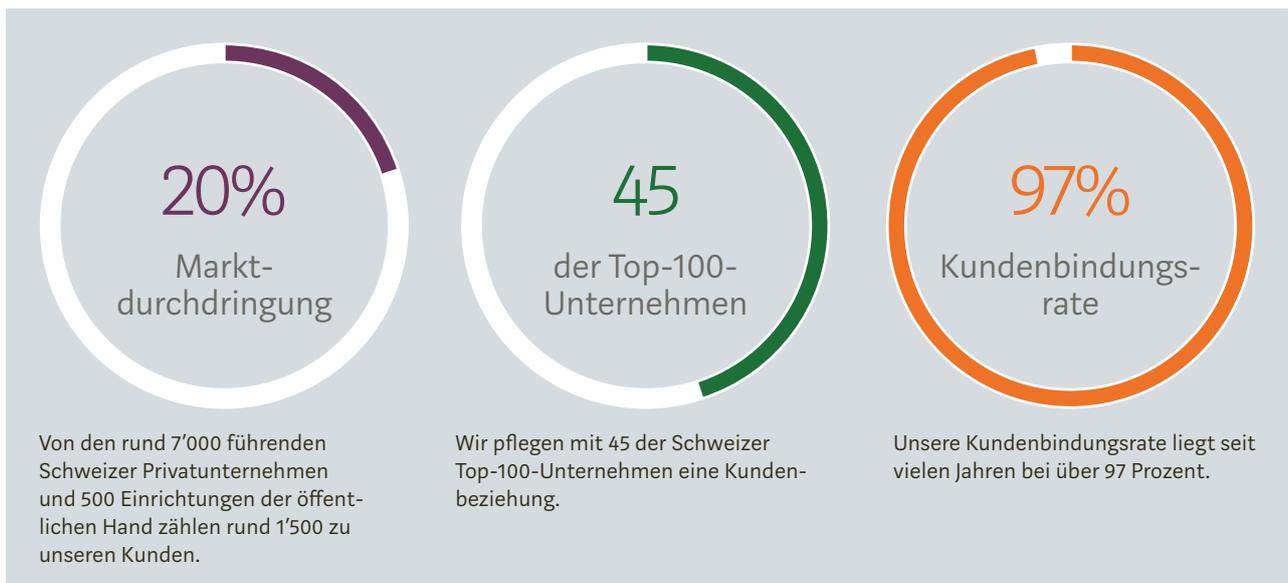
KUNDEN UND DIENSTLEISTUNGEN

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

langfristigen Beziehungen. Dank unserer Expertise in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, dem Engagement unserer Mitarbeitenden und unserer führenden Marktstellung profitieren unsere Kunden von den besten Lösungen und optimierten Risikokosten. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu ihrem nachhaltigen Erfolg.

Wir bieten unseren Kunden ganzheitliche Beratung in Risk Management, Versicherung und beruflicher Vorsorge. Dazu führen wir mit dem Kunden einen Risikodialog. Modernes Risk Management setzt vertiefte Risikoerkennung und -einschätzung voraus und optimiert zwischen Prävention, Versicherung und Selbsttragen der Risiken. Ziel ist, die Risikokosten (Total Cost of Risk – TCoR) zu minimieren. Wir helfen unseren Kunden, die Risiko- und Versicherungspolitik zu formulieren. Wir gestalten und platzieren massgeschneiderte Versicherungslösungen, beraten und betreuen unsere Kunden laufend und unterstützen sie

«Neu haben wir einen schriftlichen Verhaltenskodex und Richtlinien für den nachhaltigen Einkauf.»



im Schadenfall. Die interaktive digitale Checkliste für Risiko und Versicherung kommt bei unseren Kunden gut an. Vermehrt automatisiert und digital ist auch unser Report für die Jahresgespräche mit unseren Kunden. KesslerOnline für den Kundenzugriff auf Risiko- und Versicherungsdaten wird erneuert und in der Funktionalität erweitert.

Unsere Produkt- und Marktstrategie zielt auf die Gesamtbetreuung von Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden. Davon gibt es in der Schweiz rund

7'000 privatwirtschaftliche und rund 500 Organisationen der öffentlichen Hand. Kessler arbeitet mit rund 1'500 dieser 7'500 Zielkunden zusammen, was einer Marktdurchdringung von 20 Prozent entspricht. Wir unterhalten mit 45 der Top 100 in der Schweiz eine Geschäftsbeziehung. Primär beraten wir mittelgrosse Unternehmen: 1'000 davon beschäftigen bis zu 250 Mitarbeitende, 500 Unternehmen sind mit über 250 Mitarbeitenden grösser. Gemessen an den Courtagen- / Honorarerträgen schätzen wir unseren Marktanteil im Zielkundensegment auf 15 Prozent.

Unsere Juristen begleiten Sie mit juristischem Know-how
in allen Versicherungsfragen und unterstützen Sie im Schadenfall.



Zur Kundeninformation publizieren wir analog dem Vorjahr das Risk & Insurance Insight, die D&O Message, den Cyber Risk & Insurance Report und den Market View. Dank dem Abklingen von Covid konnten wir die meisten physischen Anlässe wieder durchführen, auch die Kessler Academy in der Deutschschweiz und in der Romandie.

Die Kundenzufriedenheit ist für unsere Firma, für alle Bereiche und für jeden Mitarbeitenden das oberste Ziel. Wir verzeichneten eine rekordhohe Kundenbindungsrate von 98,7 Prozent.

MARSH MCLENNAN

Marsh McLennan bleibt die weltweit führende «professional services firm» in unserer Branche, mit Marsh, Guy Carpenter, Mercer und Oliver Wyman. Die total 86'000 Mitarbeitenden in 130 Ländern generieren einen Umsatz von über USD 20 Mia. Die vier Businesses sollen vermehrt zusammenwachsen. Auf Ende Jahr 2022 ist Dan Glaser (President and Chief Executive Officer von Marsh McLennan) in Pension gegangen; sein Nachfolger ist der langjährige Chef von Marsh, John Doyle.

Siegmund Fahrig, CEO von Marsh Continental Europe und Mitglied unseres Verwaltungsrats, leistete mit seiner langjährigen Erfahrung wertvolle Beiträge für die Weiterentwicklung von Kessler. Samuel Lisse (CEO Mercer Schweiz) bekleidet die Rolle als Chief Country Officer der Schweizer Businesses von Marsh McLennan.

Die Zusammenarbeit mit Mercer entwickelte sich mit gemeinsamen Kundenprojekten und gegenseitiger Weiterempfehlung für komplementäre Dienstleistungen positiv. Als Schweizer Partner von Mercer Marsh Benefits (MMB) bieten wir globalen Firmen einen zentralisierten Ansatz für das Employee Benefits Management.

MITARBEITENDE

Ende 2022 waren bei Kessler 330 Mitarbeitende plus einige Lernende und Praktikanten angestellt. Dies entspricht gut 300 Vollzeitstellen. 60 Prozent der Mitarbeitenden haben den Arbeitsplatz am Sitz der Firma am Hegibachplatz oder in den nahe gelegenen Büros an der Hegibachstrasse 47 in Zürich. 60 Mitarbeitende sind in Lausanne, 20 in Petit-Lancy/Genf, 30 in Bern und 10 in St. Gallen tätig. In den regionalen Büros Basel, Luzern, Neuenburg und Vaduz sind wir mit je einem bis fünf Mitarbeitenden vertreten. 190 unserer Mitarbeitenden sind im FINMA-Register als ungebundene Versicherungsvermittler eingetragen. Nach der Coronapandemie haben sich viele Mitarbeitende für bis zu zwei Tage pro Woche Homeoffice-Arbeit entschieden, in Absprache mit der Bereichs-/Teamleiterin bzw. dem Bereichs-/Teamleiter.

Für die Zielsetzung und das Performance Management auf Ebene der Gesamtfirma und der Kundenbereiche benutzen wir die Balanced Scorecard mit den vier Dimensionen Kundenergebnisse und Markterfolg, Fähigkeiten der Mitarbeitenden, wirkungsvolle Geschäftsprozesse und finanzieller Erfolg.

Gut ausgebildete, motivierte und vertrauenswürdige Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg jeder Dienstleistungsfirma. Wir unterscheiden zwischen Fachkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz. Unsere kundenorientierte Unternehmenskultur ist geprägt vom Engagement und von der Verlässlichkeit der Mitarbeitenden. Dazu fördern wir ihr Potenzial, bilden sie weiter und übertragen ihnen Verantwortung. Unser Karrieremodell ermöglicht unseren Leistungsträgern die volle berufliche Entfaltung ihrer Fähigkeiten.

«Ende 2022 waren bei Kessler 330 Mitarbeitende plus einige Lernende und Praktikanten angestellt.»

ALLE DIENSTLEISTUNGEN AUS EINER HAND

Versicherungsbroking

Formulierung der Risiko-/Versicherungspolitik

Massgeschneiderte Gestaltung und optimale Platzierung von Versicherungslösungen

Optimierung beruflicher Vorsorgelösungen | Juristische Beratung

Dienstleistungen auf Projektbasis

Enterprise Risk Management | Business Resilience | Alternative Risk Financing

HR Risk Management | M&A-Transaktionsdienstleistungen

Geschäftsführung und Verwaltung

Pensionskassenverwaltung | Captive Management

Weitere Dienstleistungen

Analyse von Versicherungsportfolios | ClaimsExcellence | Kessler Academy

Unsere Fluktuationsrate liegt im langjährigen Schnitt unter 9 Prozent. Da das Marktumfeld anspruchsvoll bleibt und wir weiterwachsen konnten, haben wir die Kapazitäten 2022 wesentlich ausgebaut und auch für das Jahr 2023 nochmals erhöht. Wir sind zuversichtlich, dass wir die neu geschaffenen Stellen mit motivierten und gut qualifizierten neuen Kolleginnen und Kollegen besetzen können.

VERSICHERER

Die Zusammenarbeit mit den Privatversicherern, Krankenkassen und Sammelstiftungen bleibt dank unserem grossen Volumen eingespielt, aber ist in den meisten Versicherungsbranchen geprägt durch schwierige Marktverhältnisse. Als Marktführer sind wir anerkannt für professionelle Dienstleistungen, welche nicht nur den Kunden, sondern auch den Versicherer entlasten. Die Versicherer sehen ihre Aufgaben im Un-

«Erneut stark angezogen haben die Prämien für Cyber-Risiken.»

derwriting und in der Schadensregulierung. Die Entwicklung, die Beratung und die Betreuung der mittleren und grösseren Geschäftskunden liegen beim Versicherungsbroker.

Die Erst- und Rückversicherer wurden im Jahr 2022 erneut von Naturkatastrophen hart getroffen. Die Swiss Re schätzt die global versicherten Katastrophenschäden auf USD 120 Mia., wobei Hurrikan Ian in Florida mit USD 60 Mia. und die Überschwemmungen in Australien die grössten Schadenfälle waren.

Der Versicherungsmarkt in der Schweiz bleibt hart. Nach den Personenversicherungen verzeichnen wir Prämienaufschläge sowie Kapazitäts- und Deckungseinschränkungen in den meisten Versicherungsbranchen. Eine gewisse Entlastung sehen wir im Bereich der Organhaftpflicht-Versicherung. Erneut stark angezogen haben die Prämien für Cyber-Risiken. Grosse und schwierige Sachversicherungsrisiken ver-

langen manchmal komplizierte «vertical placements». Die Arbeit der Fachspezialistinnen und -spezialisten ist anspruchsvoller geworden, auch wenn Unternehmen mit kleineren Risiken von unseren blue line Lösungen profitieren können. Auch bei grösseren Schäden sind wir als Broker laufend gefordert, diese werden oft erst nach harten Verhandlungen angemessen erledigt.

Die Finanzkraft der Versicherer ist dank den starken Vorjahren gut und stellt auch bei den absehbaren Gewinnrückgängen wegen der Finanzmärkte im Jahr 2022 kein Problem dar. Bonität ist das erste Kriterium unserer Platzierungspolitik. Unser Market Security Committee (MSC) überwacht die Risikoträger, d. h. Versicherer und Vorsorgestiftungen. Wir arbeiten eng mit unseren Kollegen von Marsh zusammen.

ORGANISATION

Wir sind nach Kundensegmenten (Industry Practices) organisiert. Diese Struktur stellt sicher, dass unsere Mitarbeitenden über industriespezifisches Know-how verfügen. Die Bereichsleiterinnen und Bereichsleiter führen mit ihren Kundenberaterinnen und Kundenberatern sowie Fachspezialistinnen und Fachspezialisten autonome Brokerfirmen für das Segment und rapportieren direkt an ein Geschäftsleitungsmitglied. Daneben wirken die Fach-Units Personalvorsorge, Personenversicherungen und Special Risks für alle Kunden. Wir setzen auf flache Hierarchien mit klaren Verantwortungen und kurzen Entscheidungswegen.

Wir unterstützen Sie bei der Wahl der Organisationsform der Personalvorsorge und der Gestaltung der Vorsorgeleistungen.



Aufgabe der Risk Practices (Fachverantwortung) im Sinne einer Matrixorganisation ist, das fachtechnische Know-how der Firma up to date zu halten, die Innovation zu fördern und einheitliche, effiziente Prozesse in der Geschäftsabwicklung zu schaffen. Auch für die Kundenberatung haben wir eine Matrixfunktion, welche die Unité de Doctrine in der Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung sicherstellt.

Für die Geschäftsentwicklung sind Verkaufsspezialisten für neue Kunden und die Kundenberater für den Ausbau mit bestehenden Kunden zuständig. Wir sind eine Sales-driven Company und wollen die Verkaufskapazitäten weiter steigern. Die drei Kessler Growth Days pro Jahr bewähren sich. Marketing und Kommu-

nikation haben viel zur Steigerung der Visibilität und des Bekanntheitsgrades beigetragen. Dies einerseits mit Beiträgen in den Medien, andererseits durch die verstärkte Präsenz auf Google und auf dem Social-Media-Kanal LinkedIn.

Im Zuge der Normalisierung der Lage rund um das Coronavirus und der Aufhebung der Covid-19-Verordnung arbeiten auch wir bei Kessler seit 1. April 2022 wieder uneingeschränkt in unseren Büroräumlichkeiten.

Per 1. Mai durften wir den Führungsausschuss neu bestellen, mit Natalie Koch, Yves Krismer, Martin Rohrbach, André Scheidt und Urs Sommer. Neu zu Mitgliedern der Direktion wurden Mélanie Coluccia,

Eva Holenstein, Patrick Martinez und Sabine Wanner befördert. Bereits im Januar 2022 hatte Kaspar Geilinger die Bereichsleitung für Finanzinstitute und Natalie Kolb die Bereichsleitung für Marketing & Communications sowie die Führung des Geschäftsleitungssekretariats übernommen. Ebenfalls im Januar wurde Christoph Meyer zum Bereichsleiter öffentliche Hand, Energie & Verkehr befördert. Sandro Quinz hat die Führung des Bereichs Pensionskassen Bern übernommen. Im April wurde Sébastien Wyss zum Teamleiter Special Risks in Zürich und im Mai Jessica Huber zur neuen Teamleiterin Pensionskassen-Verwaltung befördert. Ebenfalls im Mai hat Primus Berger die Leitung von Kessler Genf übernommen. Im Juli übernahm Jean-François Léchoit als neuer Bereichsleiter die Leitung Gesundheit und öffentliche Hand in der Romandie und Olivier Tobler wurde zum Teamleiter in der Unit Personenversicherung in Zürich beför-

dert. Auf den 1. Oktober schliesslich wurde Cédric Poli zum Regionalleiter unseres neuen Standortes in Sion befördert.

Im Mai 2022 durften wir eine strategische Partnerschaft mit Trianon bekanntgeben, einem Business Process Outsourcing Partner der Mobiliar im Personal- und Vorsorgebereich. Trianon ist primär in der Romandie tätig. In einem Asset-Deal konnten wir das Versicherungsbrokering-Geschäft von Trianon übernehmen, während wir für unsere Kunden eine strategische, nicht exklusive Zusammenarbeit für HR-Dienstleistungen im Bereich Absenzen- und Schadenmanagement eingingen.

DIGITALISIERUNG UND INFORMATIK

Kessler verfügt über eine individuelle und stabile IT-Plattform. Wir haben ein bewährtes Informatik-Team, welches für den Betrieb und die Weiterentwicklung von externen Spezialisten unterstützt wird.

Die Interessengemeinschaft «IG B2B for Insurers and Brokers» fördert den elektronischen Geschäftsverkehr zwischen Brokern und Versicherern. Praktisch alle wichtigen Versicherer und die meisten Broker bedienen sich der Single-Sign-on-Plattform, welche auf dem EcoHub funktioniert. Im Verlaufe des Jahres 2022 wurden der Betrieb und die Weiterentwicklung der Plattform EcoHub von der IG B2B an die neu gegründete EcoHub AG übertragen, um schneller und agiler auf Marktentwicklungen reagieren zu können. Neben der IG B2B als Ankeraktionär mit 30 Prozent sind insgesamt 23 namhafte Versicherer und Broker

«Die Daten sollen direkt vom Broker zum Versicherer und umgekehrt transferiert und nicht bei Dritten gespeichert werden.»

an der EcoHub AG beteiligt, auch die Firma Kessler ist Aktionär mit einem Anteil im einstelligen Prozentbereich. Die Sobrado Software AG spezialisiert sich auf den Ausschreibungs- und Offertvergleichsprozess sowie auf Informationsdienstleistungen (insbesondere die verschiedensten AVB) und ist nun auch über den EcoHub erreichbar. Kessler engagierte sich für eine Zusammenarbeit der beiden Organisationen sowie für eine sichere und flexible IT-Infrastruktur zur effizienten Abwicklung von Geschäftsvorgängen in unserer Branche. Die Daten sollen direkt vom Broker zum Versicherer und umgekehrt transferiert und nicht bei Dritten gespeichert werden.

AUSBLICK UND DANK

«Mit Sicherheit voraus.» So lautet der Claim unseres Familienunternehmens. Unsere Stellung als führendes Schweizer Unternehmen für Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung hinsichtlich Qualität und Ruf sowie Grösse und Ertrag ist anerkannt. Als Schweizer Partner im weltweit tätigen Marsh Network sind wir global gut verankert.

Im zurzeit harten Versicherungsmarkt wollen die Versicherer ihre Marge verbessern. Als Versicherungsbroker sind wir bei der Platzierung der Risiken stärker gefordert. Zusätzlich zum letzten Jahr verstärken wir unsere Kapazität an Fachspezialisten erneut massiv. Es gilt, die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen und schneller, einfacher und innovativer zu arbeiten.

«Unsere Dienstleistungen werden weiter gefragt sein. Wir dürfen positiv in die Zukunft blicken.»

Wir sind ein engagiertes und motiviertes Team. Dank Fachwissen und Erfahrung der Mitarbeitenden sowie unserer Innovationskraft und Marktstellung schaffen wir nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden. Unsere Dienstleistungen werden weiter gefragt sein. Wir dürfen positiv in die Zukunft blicken.

Die erfreuliche Entwicklung ist das Resultat professioneller Arbeit und des loyalen und grossen Einsatzes unserer Mitarbeitenden. Ihnen allen spreche ich unseren herzlichen Dank und unsere Anerkennung aus. Ich danke auch den Kollegen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung für die gute Zusammenarbeit.

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

Direktionsklausur Oberägeri 2022



DIREKTIONSCLAUSUR IN OBERÄGERI, SEPTEMBER 2022

Einmal im Jahr treffen sich die Mitglieder der Direktion von Kessler zur Klausur. 2022 fand die Klausur in Oberägeri unter dem Motto «Back to the roots» statt.



1 Mélanie Coluccia, 2 Valérie Scilipoti, 3 Patrick Concannon, 4 Kaspar Geilinger, 5 Sandra Müller, 6 Sabine Wanner, 7 Yves Krismer, 8 Martin Rohrbach, 9 Thomas Koller, 10 Bernard Perritaz, 11 Peter Kadar, 12 Theo Kocher, 13 Katja Wodiunig, 14 Dr. Marijana Pfeiffer, 15 Peter Dürig, 16 Hans-Christian Süss, 17 Samuel Egger, 18 Ziliane Mariotti, 19 Urs Sommer, 20 Stefanie Bigler, 21 Samuel Pfister, 22 Edwin Krebsler, 23 Dr. Helmut Studer, 24 Sandro Quinz, 25 Markus Singer, 26 Emmanuel Anrig, 27 Beatrix Bock, 28 Primus Berger, 29 Kurt Vogel, 30 Patrick Martinez, 31 Eva Hostenstein, 32 Michael Kloos, 33 Timo Salvisberg, 34 Bruno Annen, 35 Tom Kessler, 36 André Scheidt, 37 Lisa Spaar, 38 Robert Kessler, 39 Claudio Roa, 40 Christian Peters, 41 Simon Holtz, 42 Dominik Grond, 43 Riccardo Tondo, 44 René Fernandez, 45 Christian Kessler, 46 Mario Vegetti, 47 Natalie Koch, 48 Stefan Leuenberger, 49 Silvano Di Felice, 50 Simon Künzler, 51 Pascal Schweingruber, 52 Roger Konrad, 53 Werner Niederberger, 54 Pascal Praudisch.

Kundenfokus

Mit Kessler können Sie sich ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren. Sie haben die Sicherheit, dass wir für Sie und Ihre Risiken die besten Lösungen entwickeln – damit Sie auch im Ernstfall gut aufgehoben sind.

Wir begleiten Sie ganzheitlich in den Themen Risikomanagement, Versicherung und Vorsorge.

Mit unserer Branchenexpertise und der Qualifikation der Mitarbeitenden entwickeln wir für Sie die besten Lösungen und optimieren Ihre Risikokosten.

Durch unsere führende Marktstellung erzielen wir für Sie die besten Ergebnisse und können Sie im Schadenfall aktiv unterstützen.

Dank dem Engagement der Mitarbeitenden und der Stabilität der Familienfirma profitieren Sie von einer verlässlichen Beratung.

Als Schweizer Partner von Marsh unterstützen wir Sie weltweit.

Legal & Compliance

Das Ende der Inländer-Benachteiligung naht



DR. HELMUT STUDER
Mitglied der Geschäftsleitung

Das teilrevidierte Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) steht vor der Einführung. Die dazugehörige Aufsichtsverordnung (AVO VAG) erwarte ich diesen Frühling. Wahrscheinlich werden diese Erlasse am 1. Januar 2024 in Kraft treten.

Nach bisheriger gesetzlicher Grundlage können sich ausländische Versicherungsvermittler in der Schweiz als ungebundene oder gebundene Versicherungsvermittler registrieren lassen. Dabei genügt der Nachweis, dass sie im Ausland über eine entsprechende Ausbildung und Berufserfahrung verfügen. Kenntnisse unserer Landessprachen oder unserer Gesetze sind nicht notwendig. Im Gegensatz dazu müssen Versicherungsvermittler aus der Schweiz eine spezielle Ausbildung absolvieren und eine Vermittlerprüfung ablegen. Dies

gilt auch für gut ausgebildete Versicherungsfachleute, Hochschulabsolventen mit Abschlüssen in Ökonomie oder Jurisprudenz und für Versicherungsspezialisten mit langer Berufserfahrung in der Schweiz. Das führt zu einer klaren Benachteiligung, da die Anforderungen an Inländer massiv höher liegen als für Ausländer. Aus meiner Sicht hat dies mit Konsumentenschutz wenig zu tun. Dieser Missstand wird mit dem teilrevidierten VAG behoben.

GLEICH LANGE SPIESSE

Neu müssen ausländische Versicherungsvermittler die gleichen Anforderungen für eine Eintragung ins Vermittlerregister erfüllen wie die inländischen. Zu erwähnen ist die Bedingung, dass juristische Personen einen Sitz in der Schweiz haben und dass natürliche Personen einen Wohnsitz in der Schweiz nachweisen müssen. Zudem gelten die Ausbildungs- und Weiterbildungsverpflichtungen für alle. Da unsere Gesetze – wie das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) – nur in den Landessprachen veröffentlicht werden, dürfte die Kenntnis einer Landessprache für Ausländer ebenfalls notwendig werden.

Ich gehe davon aus, dass die FINMA diese neuen Anforderungen nach Ablauf der Übergangsfristen mit der Einführung der neuen gesetzlichen Grundlagen umsetzen wird. Ich bin froh, dass die Inländer-Benachteiligung dann ein Ende findet.

International

Schwierige Märkte, übertroffene Ziele



ROGER KONRAD
Mitglied der Geschäftsleitung

Kaum hatten wir die Pandemie hinter uns, hat der Krieg in der Ukraine angefangen. Offenbar müssen wir uns laufend auf neue Krisen einstellen, uns darauf vorbereiten und mit deren Risiken umgehen. Doch das ist schliesslich unser Geschäft.

Die nach wie vor harten Versicherungsmärkte haben uns wieder ein anspruchsvolles Jahr beschert. Reduzierte Kapazitäten, der Wegfall der Mehrjahresverträge und späte Offerten für unsere Kunden generieren Druck und mehr Arbeit für alle. Auf der positiven Seite steigern schwierige Märkte und Krisen die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen. Dies hat uns wiederum zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr mit übertroffenen Zielen verholfen. Mit meinem Managementteam im internationalen Geschäft in Zürich vereinen

wir zu siebt 160 Jahre Markt- und Kessler Erfahrung. Im sich schnell drehenden Arbeitsmarkt schätzen unsere Kunden diese Kontinuität sehr.

ZUFRIEDENE KUNDEN

Unser HR Risk Management Team sowie unsere Kolleginnen und Kollegen von Mercer bieten den Kunden ein breites Angebot an Dienstleistungen, um sich im Arbeitsmarkt attraktiver aufzustellen und sich durch Wellbeing und Health Improvement zu verbessern. Diese gefragten Angebote tragen stark dazu bei, die Resilienz zu verbessern. Resilient ist auch unsere Kundenbasis, die konstant wächst. Unsere Retention ist auf einem erfreulichen Allzeithoch.

Marsh McLennan hat ein Rebranding hinter sich. Als führender und grösster Anbieter im Risiko-, Strategie- und Personalberatungsgeschäft wird das Unternehmen seine vier Einheiten näher zusammenbringen – mit den besten Leuten an der Front. Es ist für mich faszinierend, wie sich eine über 150 Jahre alte globale Organisation mit über 80'000 Mitarbeitenden immer wieder neu erfinden und Wachstum generieren kann. Möglich ist das nur dank einer um- und weitsichtigen Planung.

Und was bringt die Zukunft? Allen Unwägbarkeiten zum Trotz: Wir sind es uns gewohnt, Schwierigkeiten zu meistern. Umso mehr lernen wir bei jeder Krise dazu.

Fachverantwortung Risk Practice Leader – die «Hinterleute» bei Kessler



PASCAL SCHWEINGRUBER
Mitglied der Geschäftsleitung

Als Kunde haben Sie vielleicht noch nie von der Fachverantwortung gehört. Kein Problem, das wäre genau richtig so. Die Fachverantwortung ist unsere Dachorganisation der Risk Practices (Versicherungssparten) und arbeitet als Schattenorganisation hinter den Bereichen. Diese sind bei Kessler nach Wirtschaftsbranchen wie Handel, Industrie, Hotellerie usw. ausgerichtet, damit die Organisation die Facetten jeder Wirtschaftsbranche kennenlernt und spartenübergreifend denkt. Die Herausforderung dabei ist es, die Qualität der Dienstleistung in jeder Risk Practice über die ganze Firma zu managen. Von Sachversicherungen über D&O bis zu Unfall, Vorsorge usw. Den Job übernimmt die Fachverantwortung.

EXPERTEN MIT KNOW-HOW AUS DEM TAGESGESCHÄFT

Die Fachverantwortung setzt sich aus Expertinnen und Experten, den Risk Practice Leadern, aller Versicherungssparten zusammen. Sie vertreten alle Risiken, die dazugehörigen Versicherungssparten und Versicherungsmärkte. Diese Nähe zum Business bewährt sich, nicht Stabsstellen arbeiten am Weiterkommen der Practices, sondern die Experten mit der Erfahrung aus dem Tagesgeschäft. Die Risk Practice Leader bauen dazu auf das kollektive Wissen der Fachspezialistinnen und Fachspezialisten. Denn diese wissen, wie sich das Verhalten der Kunden schweizweit verändert und in welche Richtung die Märkte zielen.

Seit 2019 bin ich in der Geschäftsleitung zuständig für die Fachverantwortung. Dabei beeindruckt mich immer wieder, wie sich die Risk Practice Leader für ihre Sparte engagieren. Sie leben ihre Aufgabe und erfüllen ihre Arbeit mit Freude. Für mich ist es besonders schön, zu sehen, wie sie ihr Know-how intern grosszügig und effizient teilen. Sei es beim Fachsimpeln mit Spezialistinnen und Spezialisten, sei es, indem sie aufstrebende Talente begleiten oder Neuankömmlingen beim Einstieg helfen: Darum geht meine Würdigung an dieser Stelle an alle unsere Hintermänner und -frauen – vielen Dank euch allen für den tollen Job.

Westschweiz

Neue Arbeitsumgebung für Kessler in Lausanne



BERNARD PERRITAZ
Mitglied der Geschäftsleitung

Auch dank seiner zentralen Lage ist Lausanne, neben den Büros in Genf, Neuenburg und Sion, das wichtigste Büro für Kessler in der Westschweiz geworden. Seit 25 Jahren sind wir an der Rue Pépinet mitten im Stadtzentrum präsent.

Zwei wichtige Entwicklungen haben die letzten Jahre geprägt. Die erste hängt mit dem Wachstum der Teams zusammen: Jedes Jahr kamen zwei bis sechs neue Mitarbeitende dazu. Die zweite betrifft die Art und Weise, wie wir arbeiten. Nachdem wir alle Prozesse digitalisiert und die elektronische Unterschrift eingeführt hatten, kam die Pandemie. Sie zwang uns dazu, von einem Tag auf den anderen das Homeoffice in grossem Umfang einzuführen. Nun ist die hybride Arbeitsweise bei Kessler institutionalisiert.

Heute arbeitet die überwiegende Mehrheit der Mitarbeitenden an ein bis zwei Tagen pro Woche flexibel im Homeoffice. Meinen Alltag bestimmen Kundenmeetings und Zugfahrten. Darüber hinaus arbeite ich ebenfalls regelmässig von zu Hause aus und habe kein fest zugeteiltes Büro mehr. Wenn ich im Büro anwesend bin, stehen die Treffen und der Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen im Vordergrund.

DANK NEUER ARBEITSWELTEN AUF DER HÖHE DER ZEIT

Die Büroräume in Lausanne passen nicht mehr zum hybriden Arbeiten. Nachdem wir den Bedarf qualifiziert und quantifiziert hatten, initiierten wir ein Projekt für die komplette Umgestaltung. Nach einer Analyse haben wir uns für den Umzug in neue Büros gegenüber vom Bahnhof Lausanne entschieden. Die Arbeitsplätze werden flexibel genutzt werden können, da sie nicht mehr an eine bestimmte Person gebunden sind. Um Best Practices zu sammeln, haben wir mehrere Kunden besucht, die dieses Konzept bereits erfolgreich umgesetzt haben. Obwohl dieses System grosse Veränderungen für alle bringt, gehen wir davon aus, dass die Teams auch in Zukunft beieinanderbleiben werden. Das Ziel ist es, eine angenehme und effiziente Arbeitsumgebung zu schaffen, die sowohl den Austausch als auch konzentriertes Arbeiten ermöglicht.

Health & Benefits

Die Rahmenbedingungen ändern sich



STEFAN LEUENBERGER
Mitglied der Geschäftsleitung

Inflation und Krieg haben die Finanzmärkte 2022 erschüttert. Es war eines der schlechtesten Anlagejahre. Noch 2021 freuten sich viele Versicherte dank einem fulminanten Börsenjahr über eine hohe Verzinsung ihrer Altersguthaben in der Pensionskasse. 2022 haben sich die Deckungsgrade der Pensionskassen markant verschlechtert. Umso wichtiger ist bei einem Wechsel die genaue Analyse der Stabilität der Pensionskasse. Wie gewonnen, so zerronnen? Kurzfristig ja, langfristig nein. Dies jedoch nur bei umsichtigem Management der Vermögensanlagen, einer vernünftigen Reserven- und Verzinsungspolitik und der richtigen Weichenstellung. Die Schweiz kann stolz auf ihr solides Vorsorgesystem sein. Tragen wir Sorge dazu und sichern wir es nachhaltig für die Zukunft.

PERSONENVERSICHERUNGEN ALS HARTER MARKT

Der Markt der Personenversicherungen war 2022 erneut hart. Unsere Spezialistinnen und Spezialisten kämpften für unsere Kunden für vernünftige und nachhaltig finanzierbare Versicherungslösungen. Die Krankentaggeldversicherer kalkulieren nach der Pandemie vorsichtig, bauen Reserven ein und sanieren bei schlecht verlaufenden Schadenverläufen teils mit happigen Prämienaufschlägen. Ich rechne vorläufig nicht mit einer Entspannung und tieferen Prämien.

In dieser Lage müssen Unternehmen unbedingt die Absenzenquote der Mitarbeitenden reduzieren. Es gilt, Langzeit-Krankheitsfälle mit hohen Leistungszahlungen zu vermeiden. Viele Personalabteilungen sind überlastet. Umstrukturierungen, Fachkräftemangel und gesellschaftliche Entwicklungen beeinflussen die Arbeit und fordern uns auch in Zukunft. Attraktive Arbeitgeber sind dabei im Vorteil. Gesunde und motivierte Mitarbeitende, eine tiefe Fluktuation sowie attraktive Vorsorge- und Versicherungslösungen sind wesentliche Schlüssel zum Erfolg. Mit unseren Consulting-Dienstleistungen im Human Resources Risk Management bieten wir Unterstützung. Ich danke allen Mitarbeitenden für den Einsatz und ihre Bereitschaft, die Extrameile zu gehen und unsere Kunden bei den Herausforderungen zu begleiten.

Pensionskassenverwaltung

Neue Herausforderungen stehen an



NATALIE KOCH
Geschäftsführerin Kessler Vorsorge AG

Pensionskassen werden von Stiftungsräten gesteuert und funktionieren im Milizsystem. Das ist ein grosser Vorteil. Dieses System stärkt das Interesse der Bevölkerung und ist eine konkrete Beteiligung an der beruflichen Vorsorge, die uns alle betrifft. Viele Personen in unserem Umfeld gehören einem paritätischen Organ an.

2022 gab es viele Neuerungen in Bereichen, die einen Einfluss auf die berufliche Vorsorge haben. Neuerungen bedeuten, dass man sich mit ihnen vertraut machen, sich weiterbilden und sich anpassen muss. Die paritätischen Organe müssen daher flexibel bleiben und Einsatz zeigen. Nur so sind sie informiert und können ihre Aufgaben im Interesse der Versicherten erfüllen.

NEUE RAHMENBEDINGUNGEN VERINNERLICHT

Seit 2021 ist die Reform der Ergänzungsleistungen in Kraft. Am 1. September 2023 folgt die Totalrevision des Datenschutzgesetzes (DSG). Dazu kommen die mit der AHV-Abstimmung beschlossenen Änderungen und die Empfehlungen des Schweizerischen Pensionskassenverbandes ASIP zum Mindeststandard im Zusammenhang mit der ESG-Berichterstattung. Dies alles hat einen starken Einfluss auf unsere Tätigkeit als Pensionskassenverwalter und -verwalterinnen. 2022 haben wir unsere Teams zu diesen Themen informiert und geschult. Gleichzeitig haben wir unsere Prozesse und IT-Schnittstellen angepasst. Dies unter Berücksichtigung einiger zusätzlicher Elemente im ISAE-3402-Bericht.

NEUES ONLINE-PORTAL

Die Komplexität im Bereich der beruflichen Vorsorge nimmt ständig zu. Die grösste Herausforderung besteht darin, den Versicherten die berufliche Vorsorge besser verständlich zu machen. Unsere Kunden sollen es dabei so einfach wie möglich haben. Darum haben wir für sie Anfang 2022 ein Online-Portal eingerichtet, das sie intuitiv und effizient nutzen können. Unser IT Team entwickelt dieses Portal laufend weiter. So können die Versicherten stets Mehrwert daraus ziehen.

Für die Zukunft sind wir optimistisch. Unsere Teams in Zürich und Lausanne sind durch vorausschauende Planung bestens gerüstet, um die kommenden Herausforderungen zu meistern. Unser Motto «Mit Sicherheit voraus» passt perfekt dazu.

Risk Consulting

Risiko steht für Umgang mit Unsicherheit



SIMON KÜNZLER
Geschäftsführer Kessler Consulting AG

Erstellen Sie im Herbst jeweils auch ein Budget fürs nächste Jahr? Und versuchen Sie dabei auch, die nähere Zukunft möglichst gut zu planen? Das Ziel besteht darin, die zu erwartenden Entwicklungen optimal für sich zu nutzen. Doch was schon der Dichter Wilhelm Busch wusste, galt auch für 2022: «Erstens kommt es anders, und zweitens als man denkt.» Entsprechend war das Jahr von Entwicklungen geprägt, die so nicht voraussehbar waren.

WERTORIENTIERTES RISIKOMANAGEMENT IM TREND

Einmal mehr war unternehmerische Agilität gefragt. In unserer Risk-Consulting-Projektarbeit stellen wir fest, dass Veränderungen immer schneller und häufiger eintreten. Sogar oft ohne Anzeichen oder Vorwar-

nungen. Das stellt unsere Kunden in einer komplexer werdenden Welt vor grosse operative, finanzielle und strategische Herausforderungen. Entsprechend war im letzten Jahr wertorientiertes Risikomanagement im Sinne eines ganzheitlichen, dynamischen Umgangs mit Unternehmensrisiken ein zentrales Element bei der Nachfrage nach unseren Beratungsdienstleistungen. In unzähligen Projekten führte ich zusammen mit meinem erfahrenen und engagierten Team strategische Risikodialoge mit Führungspersonen. Das Ziel bestand darin, die für das jeweilige Unternehmen relevante strategische Risikolandschaft zu erfassen und in den Unternehmenskontext zu integrieren. Einerseits tragen wir damit zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit bei, andererseits stärken wir die Fähigkeit der Unternehmen zur Anpassung an Veränderungen.

Eine wirkungsvolle Orientierungshilfe im Umgang mit Unsicherheit ist auch das Entwickeln von Szenarien. Im Gegensatz zu den Pandemie-Vorjahren erlebte ich mit meinem Team ein richtiges Revival der physisch und interdisziplinär durchgeführten Risikomanagement-Workshops. Ich bin mir bewusst, dass die Zukunft wie dargelegt unberechenbar bleibt. Genauso bin ich auch überzeugt, dass wir unseren Kunden mit unseren Risikomanagement-Dienstleistungen weiterhin eine wertvolle Orientierungshilfe geben.

Standorte Für Sie vor Ort

IN DER SCHWEIZ ZU HAUSE – IN DER WELT VERNETZT



UNSERE STANDORTE

ZÜRICH (HAUPTSITZ)

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

BASEL

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

BERN

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

GENÈVE

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

LAUSANNE

Rue Pépinet 1
Postfach 6648
CH-1002 Lausanne
T +41 21 321 60 30

LUZERN

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

NEUENBURG

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

ST. GALLEN

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

SION

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

VADUZ

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

Impressum

HERAUSGEBER
Kessler & Co AG

REDAKTION
Natalie Kolb

LEKTORAT
René Moor, Aarau

KONZEPTION, GESTALTUNG
Martin Tuch, Berlin

LAYOUT, SATZ
Datahand AG, Zürich

FOTOGRAFIE
Christian Amman, Zürich
Manuel Rickenbacher, Zürich

DRUCK
Stämpfli AG, Bern



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