

«Der Klimawandel hat langfristige Folgen für Unternehmen»

Felix Jenny, CEO des Versicherungsbrokers Howden, über aktuelle Herausforderungen für KMU und die sich wandelnde Brokerlandschaft.

SANDRA WILLMEROOTH

Was sind derzeit die drängenden Themen für kleine und mittlere Unternehmen, die von Howden beraten werden?

Die klassischen Versicherungsthemen wie die Betriebsunterbrechungsversicherung und die Sachversicherung stehen häufig nicht mehr im Hauptfokus. Stattdessen neue Themen wie die Risiken, die mit der Digitalisierung einhergehen. So etwa die Cyberkriminalität. Dann aber auch Risiken im Zusammenhang mit dem fortschreitenden Klimawandel. Für viele Unternehmen sind zudem der Wettbewerb um die besten Talente und der Fachkräftemangel ein grosses Thema. Und schliesslich auch die zunehmende politische Unsicherheit in der Welt.

Welche Unsicherheiten vor allem?

Da sind zunächst die Kriegshandlungen so nahe vor der eigenen Tür, mit denen die Menschen Mühe haben und aufgrund derer sie Zukunftsängste entwickeln, auch in den Unternehmen. Denn ein solches Szenario hatten wir viele, viele Jahre nicht mehr. Zahlreiche Unternehmen haben zudem in den Osten investiert und fragen sich, wie sicher der Standort in der Nähe der Ukraine ist oder wie sicher ihre Investitionen in China, Taiwan oder in anderen Ländern der Welt sind. Die Nachteile von internationalen Lieferketten haben wir in und nach der Corona-Zeit alle erlebt.

Gibt es Tendenzen, dass Firmen die Produktion wieder aus dem Osten oder aus Asien zurückholen?

Es ist zu früh, um hier von Tendenzen zu reden, aber bei vielen Unternehmungen dürften solche Szenarien auf dem Tisch liegen und diskutiert werden. Vielleicht nicht unbedingt das Insourcing in die Schweiz, aber vielleicht in näher gelegene Regionen. In diesem Zusammenhang ist immer häufiger vom Süden Europas die Rede.

Kürzere Lieferketten wären auch dem Klima zuträglich. Welchen Stellenwert hat dieses Thema für Unternehmen?

Der Klimawandel hat langfristige Folgen für Unternehmungen und eine Wirkung darauf, wie sie sich in diesem Zusammenhang positionieren. Dies kann matchentscheidend sein für die Reputation und dementsprechend auch für den Unternehmenserfolg.

Wie eng ist die Verbindung zwischen Brokern und Unternehmen? Gibt es die lebenslange Treue noch?

Das hängt meist vom Kundensegment ab. Bei grösseren Unternehmungen ist die Bindung oder eben Treue seit je weniger ausgeprägt, da Corporate-Governance-Prozesse eine regelmässige Prüfung der Zusammenarbeit verlangen. Die Beziehungen zu Privatkundinnen,

Hält die Vielfalt in der Brokerlandschaft für wichtig: Felix Jenny.



Zur Person

Privatkunden und KMU weisen tatsächlich häufig eine höhere Bindung aus, aber auch hier sehen wir, dass vermehrt ein Augenmerk auf Qualität, Transparenz und Kosten gelegt wird.

Howden hat in den letzten Jahren zwölf Versicherungsvermittler in der Schweiz aufgekauft. Wird die Expansion in diesem Tempo weitergehen?

Wir haben zunächst einen Grundstein gelegt, und das bedurfte einer gewissen Geschwindigkeit. Um unsere regionale Präsenz und unser Know-how weiter zu stärken, werden wir auch künftig Brokerunternehmen erwerben, die Teil unserer Gruppe sein wollen und die zu uns passen. Aber sicherlich nicht im gleichen Tempo wie in den letzten zwei Jahren. Zumal es auch zahlreiche Unternehmer gibt, die nicht verkaufen wollen. Sei es, weil sie sich auf eine Nische konzentrieren und in dieser besonders stark sind oder weil sie in einer Region sehr stark verankert sind – und das ist gut so. Es ist wichtig und richtig, dass die Kundinnen und Kunden eine Auswahl haben.

Werden die kleinen Maklerbetriebe auch hierzulande aussterben?

Felix Jenny ist seit 2021 CEO des globalen Versicherungsbrokers Howden in der Schweiz. Zuvor war er acht Jahre lang CEO von Aon Risk Solutions in der Schweiz. Er ist seit bald vierzig Jahren im Versicherungsmarkt tätig und lebt am Zürichsee.

Das Unternehmen

Howden ist ein Versicherungsbroker mit globaler Reichweite und Hauptsitz in London (UK). Gegründet im Jahr 1994, beschäftigt Howden heute über 18 000 Mitarbeitende weltweit. Gemeinsam mit Netzwerkpartnern, die auf ein spezialitätenorientiertes Angebot ausgerichtet sind, ist Howden in mehr als neunzig Ländern tätig, seit 2021 auch in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein, wo derzeit an elf Standorten über 200 Mitarbeitende beschäftigt sind.

In unserem Geschäft geht es um Beratungsqualität und das Schaffen von spürbarem Mehrwert für die Kundenschaft. Versicherungsbroker, denen es gelingt, Ihren Kunden und Kundinnen beides zu erbringen, werden immer überleben. Sicherlich wird die Konsolidierung voranschreiten, und wir werden vermehrt Zusammenschlüsse sehen, beispielsweise auch in Brokerpools.

Die BSC Broker Service Center GmbH ist ein solcher Brokerpool und wurde erst vor kurzem von Howden übernommen. Wie passt dieses Unternehmen zu Howden?

Die BSC ist eine Einkaufsgemeinschaft, die es kleineren Versicherungsbrokern ermöglicht, den Fokus auf den Kern der beruflichen Tätigkeit zu legen, bei Bedarf Spezialwissen beizuziehen und die Kosten für Digitalisierung, Regulierung und Administration dank gemeinsamem Einkauf tief zu halten. Die Vielfalt in der Brokerlandschaft ist wichtig. Grösse muss kein Synonym für Qualität sein. Wir kennen viele kleine Brokerunternehmen, die hochprofessionell arbeiten. Häufig haben diese aber einen begrenzten oder keinen Zugang zu Spezialwissen sowie begrenzte Mittel, um mit der zunehmenden Digitalisierung und Regulierung Schritt zu halten.

Klare Versicherungsdeckungen für KI-Risiken: Ein Appell

Die Weiterentwicklung von Versicherungsprodukten für KI-Risiken erfordert präzise Deckungen. **Versicherungsbroker** spielen dabei eine zentrale Rolle.

MANUEL PACHLATKO

Künstliche Intelligenz (KI) revolutioniert die Geschäftswelt und hat sich als wesentlicher Faktor etabliert. Über 40 Prozent der S&P-500-Firmen hätten KI in ihren jüngsten Jahresberichten an die Securities and Exchange Commission (SEC) erwähnt, berichtet Bloomberg. Diese Unternehmen haben in den letzten zwölf Monaten eine bessere durchschnittliche Aktienkursentwicklung erzielt als andere, die in dieser Hinsicht nichts veröffentlicht haben. Laut aktuellen Statistiken von Iopex nutzen rund 67 Prozent der Unternehmen generative KI-Produkte, die auf Large Language Models (LLMs) basieren.

Eine Studie von Deloitte zeigt, dass die meisten Unternehmen durch den Einsatz generativer KI taktische Vorteile wie gesteigerte Effizienz, erhöhte Produktivität und Kostenreduktion anstreben. Ein kleinerer Anteil zielt auf strategische Vorteile wie Innovation und Wachstum ab. Eine Studie von PricewaterhouseCoopers (PwC) hebt hervor, dass generative KI neben Cybersicherheit zu den grössten Herausforderungen für CEOs zählt. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, KI als integralen Bestandteil der Unternehmensstrategie und des Risikomanagements zu berücksichtigen.

Der Einsatz von KI, vor allem von generativer KI, betrifft alle Versicherungssparten, wobei folgende Risiken besonders zu beachten sind:

- **Cyberisiken:** Datenlecks, KI-Malware, Prompt Injection, Data Poisoning oder Social Exploits
- **Geistiges Eigentum:** Verwendung von urheberrechtlich geschütztem Material, missbräuchliche Nutzung, Diebstahl von Geschäftsgeheimnissen
- **Produkthaftung:** Fehlfunktionen oder unsachgemässe Nutzung von KI, die Sach- oder Personenschäden verursachen können, Produktrückrufe
- **Berufs- und Organhaftung:** Kritische Fehler durch KI, falsche oder irreführende Informationen, die zu schädlichen Entscheidungen führen können
- **Reputationsschäden:** Fehlerhafte KI schadet dem Ruf, Manipulation von KI, Diskriminierung durch «KI-Bias»

Rolle der Versicherungsbroker

Versicherungsbroker spielen eine zentrale Rolle bei der Schliessung von Deckungslücken und bei der Entwicklung innovativer Lösungen, um die finanziellen Risiken von KI-Technologien für ihre Kunden und Kundinnen zu minimieren. Ein proaktiver Ansatz der Versicherungsbranche kann Klarheit und Vertrauen schaffen, indem geeignete Deckungen angeboten und Bereiche ohne Deckung deutlich kommuniziert werden. Es wäre eine verpasste Chance, wenn Versicherer das Thema «stillschweigend» behandeln und keine klaren Aussagen zur Deckung machen würden, was zu Unsicherheiten führen kann. Broker sollten daher aktiv Klarheit schaffen und mit den Versicherern verhandeln, um sicherzustellen, dass die Versicherungsprodukte die neuen Risiken der KI umfassend abdecken.

Künstliche Intelligenz kann die Effizienz, Effektivität und Innovationskraft von Unternehmen steigern, birgt aber auch Risiken und rechtliche Herausforderungen. Versicherer, Kunden, Kundinnen, Regulierungsbehörden und die Wissenschaft sollten zusammenarbeiten, um diese neuen Risiken zu verstehen und Versicherungsprodukte zu entwickeln, die den Anforderungen der neuen Geschäftswelt gerecht werden. Nur so kann das Potenzial von KI ausgeschöpft und ein verantwortungsvolles Risikomanagement sichergestellt werden.

Manuel Pachlatko, Head of Cyber Specialty Switzerland & Austria bei Aon

ANZEIGE

Mehr Möglichkeiten



Profitieren Sie von mehr Flexibilität. Bei uns mixen Sie Ihre Strategie aus vier Anlagepools ganz nach den Bedürfnissen Ihres Unternehmens. **Gemini.ch**



GEMINI
SAMMELSTIFTUNG