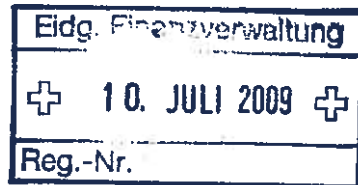


Dr. Roger Hischer
Fürsprecher
Florastrasse 44
8008 Zürich
Tel. 043 488 52 90
Fax 043 499 80 56
hischer@lawbiz.ch

Eidg. Finanzverwaltung
Rechtsdienst
Bernhof
3003 Bern



Vernehmlassung

zur

Totalrevision des Bundesgesetzes über den Versicherungsvertrag (VVG)

Sehr geehrter Herr Bundesrat
Sehr geehrte Damen und Herren

Mit Schreiben vom 21. Januar 2009 haben Sie die Vereinigung Schweizerischer Versicherungs-Inhouse-Broker (VIB) eingeladen, zum Entwurf zur Revision des Bundesgesetzes über den Versicherungsvertrag (VVG) Stellung zu nehmen. Wir danken Ihnen für diese Gelegenheit und nehmen aufgrund der Vernehmlassungsunterlagen zum Gesetzesentwurf wie folgt Stellung.

1. Grundsätzliches

Gemäss Statuten steht der VIB rechtlich selbständigen oder unselbständigen Teilen von Unternehmen offen, „die für ihre Arbeit bzw. Tätigkeit ... von Seiten der Versicherungswirtschaft insbesondere durch Courtagen oder Provisionen entschädigt werden. Der Entschädigung im Sinne des vorangehenden Satzes werden Regelungen bezüglich Entrichtung von Nettoprämien gleichgestellt, sofern derartige Regelungen in schriftlichen Vereinbarungen mit der Versicherungswirtschaft, namentlich in Zusammenarbeitsverträgen, niedergelegt sind“.

Die direkte (durch Bruttoprämien) oder indirekte (durch Nettoprämien) Entschädigung durch die Versicherungsindustrie bildet somit die Grundvoraussetzung für die Anerkennung des Status als Versicherungs-Inhouse-Broker. Damit ist für den VIB von entscheidender Bedeutung, wie zukünftig die Entschädigung im VVG geregelt ist. Vor diesem Hintergrund wird sich der VIB denn auch grundsätzlich nur zur beabsichtigten Änderung der Entschädigungsregelung in Art. 68 E-VVG äussern.

Als generelle Bemerkung möchte es der VIB jedoch nicht unterlassen, darauf hinzuweisen, dass sich das VVG in der momentan gültigen Form im Bereich der Industrieversicherung bewährt hat und aus Sicht des VIB keine Veranlassung besteht, dieses total zu revidieren.

2. Art. 68 E-VVG / Entschädigung

Die Entschädigung der Makler ist nach bisherigem Recht weder im VVG noch im VAG geregelt. In der Praxis hat sich jedoch die Regelung durchgesetzt, dass die Versicherer die Versicherungsvermittler auf der Grundlage einer Zusammenarbeitsvereinbarung mit einer Provision, die je nach Versicherungssparte unterschiedlich ist, vergütet. Der Grundgedanke bei dieser Provisionierung liegt darin, dass die Versicherer die Versicherungsvermittler für ihre Vermittlertätigkeit vergüten, damit sie ihren eigenen Aussendienst möglichst schlank halten können bzw. nicht weiter ausbauen müssen.

Dieses System hat sich über lange Jahre bewährt und wird insbesondere auch von Seiten der Versicherungsnehmer begrüsst, da damit für die Dienstleistungen der Versicherungsvermittler nicht noch separat nebst den Versicherungsprämien eine Vergütung bezahlt werden muss. Wer jedoch als Versicherungsnehmer die Provision nicht über die Prämie mitfinanzieren, sondern die Versicherungsvermittler direkt bezahlen will, kann dies auch heute problemlos mit dem Versicherer und dem Versicherungsvermittler vereinbaren. Sodann steht es heute dem Versicherungsnehmer auch völlig frei, mit dem Versicherungsvermittler zu vereinbaren, dass dieser nur einen Teil der Provision behalten darf und ihm den Rest herausgeben muss.

Erstmals kam diese Art der Vergütung der Versicherungsvermittler im Zusammenhang mit den von Staatsanwalt Spitzer in den USA aufgedeckten Missständen in Verruf. Wenn nun dieser Vorfall als Grund für eine Änderung des sich bewährten Vergütungssystems herangezogen wird, schießt man damit über das Ziel hinaus; denn mit einer Offenlegung der Provisionierung durch den Makler ist die Gefahr ähnlicher Missbäuche grundsätzlich gebannt.

Auch der im erläuternden Bericht im Zusammenhang mit Art. 68 E-VVG zitierte BGE 132 III 460 ist nicht geeignet, um eine Änderung des bewährten Zahlungssystems im Bereich der Versicherungsvermittlung zu begründen; denn der hier zur Diskussion stehende Fall betraf einen Vermögensberater, der direkt vom Auftraggeber bezahlt wurde (wie dies in dieser Branche üblich ist) und daneben von einer Bank noch Vergütungen in Form von Retrozessionszahlungen erhielt und diese ohne entsprechende Vereinbarung mit dem Auftraggeber einbehalten hat. Damit unterscheidet sich diese Branche (Vermögensberatung) grundlegend vom Versicherungsvermittlergeschäft, wo es – wie oben ausgeführt – üblich ist, dass der Versicherungsvermittler vom Versicherungsnehmer nicht direkt bezahlt wird, sondern dass sich der Versicherungsvermittler über die Provisionen von den Versicherungen finanziert, was dem Versicherungsnehmer bekannt ist und von ihm auch akzeptiert wird. Wie bereits ausgeführt, wäre mit einer Pflicht des Versicherungsvermittlers gegenüber dem Versicherungsnehmer zur Deklaration aller Vergütungen, die er vom Versicherer erhält, allfälligen Missständen in diesem Bereich entgegengewirkt. Schliesslich gilt es an dieser Stelle auch anzumerken, dass auch im Bereich der Vermögensverwaltung nach dem besagten BGE ein Verzicht des Auftraggebers auf die Retrozessionen nach wie vor zulässig ist, wenn der Auftraggeber die Höhe der Retrozessionen mindestens abschätzen kann (siehe dazu Simon Schären, *Rechtschafts- und Herausgabepflichten des Vermögensverwalters im Bezug auf „Retrozessionen“*, AJP 2008, S. 1204 ff., 1212).

Im vorliegenden Entwurf soll nun die direkte Vergütung durch den Versicherungsnehmer die Regel bilden. Sodann sollen alle Provisionen und ähnliche Vergütungen, die der Versicherungsvermittler von den Versicherern erhält, an den Versicherungsnehmer herausgegeben werden. Dazu gilt es anzumerken, dass es wohl mit Einführung dieser Regelung eine Frage der Zeit wäre, bis die Versicherer die Provisionierung abschaffen und zum Nettoprämiensystem (Prämie ohne Aufrechnung der Provision) wechseln würden, da der administrative Aufwand für alle Beteiligten viel zu gross wäre. Ob dann die Prämie tatsächlich dauerhaft um den Provisionsanteil vermindert bleiben würde ist fraglich, zumal in den meisten Versicherungszweigen keine allgemein gültigen Parameter für die Prämienberechnung bestehen.

Auf der anderen Seite entspricht es einer faktischen Gegebenheit, dass die Aussicht auf eine separate (zusätzliche) Vergütung der Versicherungsvermittler viele Versicherungsnehmer davon abhalten wird, die Dienstleistungen der Versicherungsvermittler und damit eine neutrale Beratung bei der Platzierung und der Bewirtschaftung von Versicherungen zu nutzen. Der mit der VVG-Revision beabsichtigte Schutz des Versicherungsnehmers (neutrale Beratung in einem komplexen Geschäftsfeld) wäre damit in diesem Bereich ausgehebelt. Zudem würde mit dieser Regelung die Existenz vieler Versicherungsvermittler in Frage gestellt, was wohl kaum die Absicht einer Gesetzesrevision sein kann.

Art. 2 Abs. 3 E-VVG statuiert für Grossrisiken im Sinne von Art. 124 Ziff. 6 E-VVG eine Ausnahme, indem u.a. die ansonsten zwingende Bestimmung von Art. 68 E-VVG als dispositiv erklärt wird. Unklar ist jedoch, ob nur Grossrisiken mit einem internationalen Bezug unter diese Ausnahme fallen, da Art. 124 E-VVG eine Bestimmung des 3. Titels „Internationale Verhältnisse“ ist.

Namentlich auch bei Konsumenten macht diese neue Entschädigungsregelung wenig Sinn, denn es ist davon auszugehen, dass bei einem üblichen Prämienvolumen von ein paar hundert Schweizer Franken pro Jahr die Vergütung für die Beratung eines externen Versicherungsvermittlers wohl höher sein wird als die bisherige Provision, die über die Prämie finanziert wurde. Ohnehin verhält es sich in der Praxis so, dass der Konsument heute grundsätzlich die gleiche Prämie für eine Versicherung bezahlt, ob er diese nun über einen Versicherungsvermittler oder direkt bei einer Versicherung einkauft. Mit der neuen Entschädigungsregelung würden wohl die Konsumenten gänzlich auf die Dienstleistungen von Versicherungsvermittlern und damit auf eine neutrale Beratung verzichten.

3. Zusammenfassende Würdigung

Von Seiten der Versicherungs-Inhouse-Brokern, die definitionsgemäss als Vertreter eines Versicherungsnehmers auf dem Versicherungsmarkt auftreten, wird das heutige Vergütungssystem begrüsst. Auch die damit einhergehende Wahlfreiheit zwischen Bruttoprämie (Prämie mit Provisionsanteil) und Nettoprämie (Prämie ohne Provisionsanteil) und die Möglichkeit, mit dem Versicherungsvermittler je nach Bedürfnis und Ausgangslage die Vergütungsweise (Anspruch auf ganze oder teilweise Provision, Verrechnung nach Aufwand etc.) zu vereinbaren, wird von den Versicherungs-Inhouse-Brokern sehr geschätzt und rege genutzt.

Mit der vorgeschlagenen starren Entschädigungsregelung würden diese Wahlmöglichkeiten ausgeschlossen und dies nicht zum Nutzen der Versicherungsnehmer.

Zusammenfassend spricht sich der VIB damit für eine Beibehaltung des jetzigen Systems aus. Sinn würde höchstens eine Offenlegungspflicht der Versicherungsvermittler (und zwar der ungebundenen, wie auch der gebundenen) machen. Ansonsten ist auf eine spezielle gesetzliche Regelung der Entschädigung im Bereich der Versicherungsvermittlung zu verzichten bzw. Art. 68 E-VVG ist ersatzlos zu streichen. Hier soll vielmehr – wie bis anhin – die Vertragsfreiheit spielen. Die angesprochene Offenlegungspflicht des Versicherungsvermittlers wäre sodann sinnvollerweise im VAG in der neu wie folgt formulierten litera c. von Art. 45 VAG zu regeln:

„Sobald Versicherungsvermittler oder Versicherungsvermittlerinnen mit einer Versicherungsnehmerin oder einem Versicherungsnehmer Kontakt aufnehmen, müssen sie diese mindestens über folgendes informieren:

...

c. ihre Vertragsbeziehungen mit den Versicherungsunternehmen, für die sie tätig sind, und deren Namen, sowie über die Art und den Umfang der ihnen von diesen im Zusammenhang mit vermittelten Versicherungsverträgen direkt oder indirekt zukommenden Entschädigungen wie Provisionen, Superprovisionen und anderen geldwerten Leistungen;“

Wir danken Ihnen nochmals für die Gelegenheit zu dieser Stellungnahme und stehen Ihnen für ergänzende Ausführungen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen
Vereinigung Schweizerischer
Versicherungs-Inhouse-Broker



Kurt Schiesser
Präsident



Dr. Roger Hischier
Mitglied des Vorstandes

Beilagen:

- Kurzporträt VIB
- Mitgliederliste VIB

Die Versicherungs-Inhouse-Broker

Ein Porträt

Herausgegeben von der
Vereinigung Schweizerischer Versicherungs-Inhouse-Broker
VIB
zum 10-jährigen Jubiläum
2003

Neue Marktverhältnisse

Die Deregulierung des Versicherungsmarktes Ende der 80er Jahre förderte die Entstehung neuer Distributions- und Einkaufskanäle sowie die Vielfalt der Versicherungsprodukte. Die positiven Auswirkungen der Deregulierung waren flexible Angebote und sinkende Prämien. Viele Kunden (Unternehmen, Private und öffentliche Gemeinwesen) wollten von diesem "Softmarkt" profitieren, mussten aber auf spezialisiertes Fachwissen zurückgreifen, um die Produktvielfalt und die diversen Angebote bewerten zu können. Freie Makler - und für grössere Unternehmer die Inhouse-Broker - stellten zunehmend das notwendige Fachwissen und den gebotenen unabhängigen Einkauf der Versicherungsdienstleistungen sicher.

Die Entstehung des VIB

Das mit der EU Anfang der 90er Jahre abgeschlossene Dienstleistungsabkommen "Schweiz/EU" hat zur Folge, dass das schweizerische Versicherungs-Aufsichtsrecht angepasst und die Versicherungsvermittlung einer Regulierung unterzogen wird. Obschon die meisten Inhouse-Broker im SIRM (Schweizerische Vereinigung der Insurance und Risk Manager) vertreten waren bzw. immer noch sind, bot diese Vereinigung aufgrund der heterogenen Zusammensetzung ihrer Mitglieder nicht die geeignete Plattform, um die spezifischen Interessen der Inhouse-Broker im neu entstehenden Recht einfließen zu lassen. Ferner konnte bzw. kann das BPV (Bundesamt für Privatversicherungen) nicht mit einzelnen Inhouse-Brokern verhandeln, so dass es angezeigt war, die Interessenvertretung über eine eigene Vereinigung zu fokussieren. Am 15. Dezember 1993 wurde schliesslich der VIB in Basel gegründet. Die Mitarbeit an der vom BPV geleiteten Projektgruppe "Versicherungsvermittlung" war mit entsprechenden Fachleuten aus dem Vorstand des VIB von nun an sicher gestellt.

Mechanik des Inhouse-Broking

Grössere Unternehmen konzentrieren den Einkauf ihres Versicherungsschutzes über einen eigenen Inhouse-Broker, wobei der eigentliche Versicherungsabschluss eines der letzten Schritte in der Methodik der Risikobewältigung sein sollte. Der Inhouse-Broker hat im präzise definierten Rahmen die Verantwortung über das gesamte Risikomanagement seines Stammunternehmens. Dank seiner internen Stellung kennt er die spezifischen Risikopotentiale des Unternehmens, die er systematisch und wirtschaftlich zu bewältigen hat. Primär stellt er sicher, dass die Risiken präventiv vermieden und so weit wie möglich reduziert werden. Das Restrisiko bewertet der Inhouse-Broker in Relation zur finanziellen Tragfähigkeit des Unternehmens. Viele Risiken können so selber getragen werden, was die Wirtschaftlichkeit der Risikobewältigung fördert. Andere Restrisiken, die nicht selber getragen werden können, müssen mit geeigneten Versicherungsprodukten fremd finanziert werden. Dafür erstellt der Inhouse-Broker Deckungskonzepte, die massgeschneidert die Risikoabsicherungsbedürfnisse des Unternehmens widerspiegeln. Das Deckungskonzept wird auf den Versicherungsmarkt für eine Angebotsabgabe platziert, um danach unter Berücksichtigung des besten Preis-Leistungsverhältnisses den Versicherungsabschluss tätigen zu können.

Die Rechtsform des Inhouse-Brokers ist unterschiedlich und wird in der Vereinigung entsprechend variabel gewählt. Diverse Unternehmen haben das Inhouse-Brokerage in Form einer juristischen Person (meistens Aktiengesellschaft) aus dem Stammunternehmen ausgelagert. Andere Formen, wie integrierte Organisationseinheiten im eigentlichen Stammunternehmen, sind bei den Inhouse-Brokern im VIB ebenfalls zu finden.

Die Vorteile des Inhouse-Broking

Eines der Hauptvorteile des Inhouse-Broking ist die systematische und wirtschaftliche Risikobewältigung. Indem das komplexe Stammunternehmen für den Inhouse-Broker im "Kapillarbereich" des gelebten Organigramms bekannt ist, lassen sich weitgehendst sämtliche Risikopotentiale lokalisieren. Dank seiner internen Stellung gelangt er zu wichtigen Informationen, oder es werden ihm Informationen zugetragen, die ihm Risikoveränderungen im Unternehmen aufzeigen. Mit der zentralen Schadenbewirtschaftung lassen sich wertvolle statistische Erfahrungszahlen erarbeiten, die Schwergewichte für die Hauptaufgabe der Risikovermeidung und -minderung bilden. Im Bereich der Präventionsaufgaben genießt der Inhouse-Broker im Vergleich zu externen Beratungsstellen als "Insider" eine privilegierte Stellung, was ihm Akzeptanz verschafft. Intensive Präventionsprogramme lassen sich in Zusammenarbeit mit "kollegialen" Stellen einfacher und ohne Reibungsverluste umsetzen. Die Wirtschaftlichkeit der Risikobewältigung zeigt sich auch darin, dass die unternehmensbezogene Bewertung der Restrisiken vermehrt eine Selbstfinanzierung des Schadenpotentials ermöglicht. Externe Stellen tendieren in dieser Beziehung eher zu Vertragsabschlüssen. Für seine internen Bestrebungen, für die Erarbeitung von risikogerechten Deckungskonzepten sowie für die Evaluation der Angebote erhält der Inhouse-Broker Courtagen von den Versicherungsgesellschaften. Diese dienen einerseits der Deckung der Vollkosten des Inhouse-Broking, andererseits senken sie die Prämienkosten des Unternehmens. Last, not least ist der Inhouse-Broker Diener eines einzigen Herrn, nämlich seines Stammunternehmens.

Der VIB - Eine aktive Vereinigung

Im Mittelpunkt des Vereinsinteresses steht weiterhin die Mitgestaltung der neuen Rechtsnormen. Das Umfeld hat sich jedoch seit der Gründung der Vereinigung verändert, so dass weitere Interessengebiete angepeilt und aktiv angegangen werden. Zum einen droht der Versicherungsmarkt mit höheren Prämien, restriktiveren Deckungsbestimmungen und rigoroser Schadenregulierung vom Kerncredo der Versicherung, die Sicherheitsbedürfnisse der Solidargemeinschaft befriedigen zu wollen, abzudriften. Dank ausgezeichnete Verbindungen zu den "Headquarters" der Gesellschaften sind offene, konstruktive und fruchtbare Gespräche möglich. Sie münden oft in der Zentrierung der gegenseitigen Interessen, damit ein ausgewogenes Vertragsverhältnis wieder hergestellt werden kann. Letzten Spätherbst wurde in diesem Zusammenhang die "Terrorklausel" behandelt und im gegenseitigen Einverständnis redigiert.

Weiter ist die Vereinigung bestrebt, zukünftige Trends frühzeitig zu erkennen, um zeitnah darauf reagieren zu können. Zu diesem Zweck unterhält sie u.a. gute Beziehungen zum bfv in der Bundesrepublik Deutschland (Bundesverband firmenverbundener Versicherungsvermittler und -gesellschaften), weil der deutsche Versicherungsmarkt für die schweizerischen Verhältnisse eine Vorreiterrolle einnimmt.

Intern wird für die Mitglieder in Form von regelmässigen Versammlungen eine Plattform geschaffen, um Informationen über die herrschenden Marktverhältnisse und -bedingungen auszutauschen. Die Mitgliederversammlungen werden mit aktuellen Themen, News und Interessengebiete sowie Betriebsbesichtigungen umrahmt. Als positive Nebenwirkung entwickeln sich zwischen den Mitgliedern interessante und informative Gespräche, die zu einer hohen Transparenz der schweizerischen Versicherungslandschaft beitragen.

Laufend behandelt der Vorstand auch neue Beitragsgesuche und er schlägt die Aufnahme neuer Mitglieder der Generalversammlung V I B vor. Bei den "Präqualifikationskriterien" wird die Professionalität, die Dienstleistungsqualität und -art, die Verbindung zum Mutterunternehmen sowie die Bedeutung des potentiellen Vereinsmitglieds für das Mutterunternehmen selbst untersucht. Mitgliederberechtigt sind nur Inhouse-Broker, die sich durch ausgewiesene fachliche Qualifikationen, Professionalität, Unabhängigkeit und Konzentration auf das Stammunternehmen auszeichnen. Stellen, die lediglich für den Versicherungsabschluss im Unternehmen zuständig sind und Retrozessionen erhalten, sind nicht beitragsberechtigt.

Es liegt im Interesse des VIB und in dem seiner Mitglieder, sich mit einer hohen Dienstleistungsqualität und Professionalität identifizieren zu können, und das sowohl intern gegenüber dem Stammunternehmen als auch gegen aussen in der Versicherungswirtschaft. Dafür bürgt auch das Logo VIB.

Inhouse-Brokerage und Risikomanagement - ein modernes Managementtool

Unternehmerisches Handeln gebietet, dass die Umweltveränderungen laufend wahrgenommen und die Unternehmensziele und -produkte auf die neuen Bedürfnissen adaptiert werden. Dadurch werden Chancen freigesetzt, die für ein Unternehmen überlebensnotwendig sind. Das Nebenprodukt dieser Chancen sind oft Risiken, die früh erkannt und angemessen neutralisiert oder abgedeckt werden müssen. Allein ein stark in der Unternehmung verankertes Risk Management vermag es, diese Risiken effizient, situationsgerecht und effektiv zu bewältigen. Inhouse-Brokerage und Risikomanagement leisten einen wertvollen Beitrag dazu, dass sich die Unternehmensleitung auf die Chancen des Marktes und auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren kann. Risiken werden abgefangen, bevor sie den "Benefit" der Chancen im Eintretensfall wieder zerstören.

Mitglieder der Vereinigung Schweizerischer Versicherungs-Inhouse-Broker VIB
Membres de l'Association suisse des courtiers "in-house" en assurance

Unternehmen Sitz	Inhouse-Broker-Firma	Vertreter/in	Funktion VIB	Telefon	Fax E-Mail
ABB Schweiz AG	ABB Schweiz AG Insurance Services Brown Boveri Strasse 6 5400 Baden	Adrian Sommerhalder		058/585 78 13	058/585 78 10 adrian.sommerhalder@ch.abb.com
Axpo Holding AG Baden	Axpo Versicherungs- Management Parkstrasse 23 5401 Baden	Thomas Erb		056/200 32 26	056/200 37 55 thomas.erb@axpo.ch
ALPIQ Management AG	ALPIQ Management AG Bahnhofquai 12 4601 Olten	Dieter Berger		062/286 74 13	062/286 75 32 Dieter.Berger@alpig.ch
IMPLENIA MANAGEMENT AG	Implenia Management AG Industriestrasse 24 8305 Dietlikon	Bruno Waeber		044/805 45 70	044/805 4554 bruno.waeber@implenia.com
Basler Zeitung Medien	adic Insurance Services AG Hochbergerstrasse 15 4002 Basel	Jürg Fluri		061/639 15 80	061 639 10 76 juerg.fluri@adic-ag.ch
BKW FMB Energie AG Bern	BKW FMB Energie AG Versicherungen Viktoriaplatz 2 3000 Bern 25	Markus Mooser		031/330 53 58	031/330 56 35 markus.mooser@bkw-fmb.ch
Bund Eidg. Finanzdepartement EFD	Bund Eidg. Finanzdepartement EFD Risiko- und Versicherungsmanagement Bundesgasse 3, 3003 Bern	Nicole Heynen		031/325 32 72	031/325 08 32 nicole.heynen@efv.admin.ch
Ciba AG Basel	Klybeck Versicherungs-Vermittlung AG Klybeckstrasse 141 4002 Basel	Patrick Starke	Sekretär	061/636 73 85	061/636 47 28 patrick.starke@ciba.com
COOP Basel	COOP OE Versicherungen Postfach 2550 4002 Basel	Thomas Friedlin Peter Ebnetter	Vorstands- mitglied	061/416 81 30 061/416 81 20	061/416 81 63 061/416 81 64 thomas.friedlin@coop.ch peter.ebnetter@coop.ch

Unternehmen Sitz	Inhouse-Broker-Firma	Vertreter/in	Funktion VIB	Telefon	Fax E-Mail
Conzzeta AG Zürich	Conzzeta Management AG Risk Management und Versicherungen Giesshübelstr. 45 Postfach 8045 Zürich	Rolf Meyer		044/468 24 66	044/ 468 24 80 rolf.meyer@conzzeta.ch
Die Schweizerische Post Bern	Die Schweizerische Post Versicherungsmanagement Viktoriastrasse 21 3030 Bern	Martin Käppeli Beat Affolter		058/338 58 30 058/338 60 61	058/667 33 69 martin.kaeppli@post.ch beat.affolter@post.ch
FIAT S.p.A. I-Torino	RIMACO S.A. Risk Management Company Avenue de Cour, 135 1007 Lausanne	Pier Giorgio Boscolo Jens Christ		021/614 80 20	021/616 24 08 boscolo@rimaco.ch christ@rimaco.ch
Fenaco	Fenaco Versicherungen Schaffhauserstrasse 6 8401 Winterthur	Marcel Gisler		052/264 22 08	052/264 28 98 marcel.gisler@fenaco.com
Georg Fischer AG Schaffhausen	Georg Fischer Risk Management AG 8201 Schaffhausen	Christoph Lochmann		052/631 22 29	052/631 28 18 christoph.lochmann@georgfischer.com
Kanton Basel-Stadt Basel	Rimas Insurance-Broker AG Fischmarkt 10 Postfach 1919 4001 Basel	Philippe Cottet		061/269 81 11	061/269 81 10 philippe.cottet@rimas.ch
Kanton St. Gallen St. Gallen	Gebäudeversicherungsanstalt Risk Management Kt. St. Gallen Davidstrasse 37 Postfach 9001 St. Gallen	Christian Grünenfelder	Vizepräsi- dent	071/226 70 44	071/226 70 29 christian.gruenenfelder@gvasg.ch
Marti Holding AG Bern	Marti Contractors Ltd. Grubenstrasse 11, 3322 Schönbühl	Frank Gartmann		031/388 75 75	031/388 75 01 Frank.Gartmann@martiAG.ch

Unternehmen Sitz	Inhouse-Broker-Firma	Vertreter/in	Funktion VIB	Telefon	Fax E-Mail
MIGROS- Genossenschafts-Bund Zürich	MIGROS-Genossenschaftsbund Versicherungs-Management Limmatstrasse 152 Postfach 266 8031 Zürich	Kurt Schiesser André Droz	Präsident	044/277 25 61 044/277 25 90	044/277 60 31 kurt.schiesser@mgb.ch Andre.Droz@mgb.ch
Rieter Holding AG Winterthur	Rieter Management AG Corporate Risk and Insurance Management Schlosstalstrasse 43 8406 Winterthur	Sheila Gobbi Evelyn Lämmli		052/208 80 42	052/208 70 16 sheila.gobbi@rieter.com evelyn.laemkli@rieter.com
PANALPINA	PANALPINA Insurance Broker Ltd. Viaduktstrasse 42 B.O. Box 4002 Basel	Andreas Bernegger		061/226 11 75	061/226 1108 Andreas.bernegger@panalpina.com
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken	Schweizer Verband der Raiffeisenbanken Postfach 9001 St. Gallen	Peter Hensel		071/225 90 91	071/225 90 89 peter.hensel@raiffeisen.ch
Stadt Bern	Stadt Bern, Direktion für Finanzen, Personal und Informatik Schwanengasse 14 3011 Bern	Urs Zwahlen		031 321 67 41	031 321 77 30 Urs.Zwahlen.2@BERN.CH
Swisscom AG Bern	Swisscom AG Alte Tiefenastrasse 6 3048 Worblaufen	Roland Botz		031/342 46 42	031/342 12 45 Roland.Botz@swisscom.com
SWATCH Group Ltd.	Swatch Group Ltd. Corporate Risk management Seevorstadt 6 2501 Biel	Michael Kloos		032/343 66 16	032/343 69 11 michael.kloos@swatchgroup.com
Unique Flughafen Zürich AG	Unique Flughafen Zürich AG Risk Management & Versicherungen Postfach 8058 Zürich-Flughafen	Patrick Meyer Andrey Stüdeli		043/816 4320	043/816 72 34 patrick.meyer@unique.ch

Unternehmen Sitz	Inhouse-Broker-Firma	Vertreter/in	Funktion VIB	Telefon	Fax E-Mail
Von Roll Holding AG Gerlafingen	Von Roll Management AG Konzern-Versicherungswesen Spahni Stein Rechtsanwälte Florastrasse 44 8008 Zürich	Dr. Roger Hischer	Vorstands- mitglied	043/488 52 90	043/499 80 56 hischer@lawbiz.ch