



Kaderanlass VR Bern Underwriting

Patrick Villiger

28.5.26

Kaderanlass VR Bern

Agenda (60' pro Gruppe)

Es ist eure Wahl!

1

Persönliche **Vorstellung** und **Rückblick** auf das erste Jahr

Diskussion: Deine Fragen & Feedbacks dazu!

2

Fokus **2026** bei P&C Unternehmenskunden

Diskussion: Setzen wir deines Erachtens die richtigen Akzente?

3

P&C Unternehmenskunden **Transformation**: WOW 2030

Diskussion: Welche Ansprüche hast du an das Programm?

4

AI: Das Zusammenspiel unserer gemeinsamen **Assistenten**

Diskussion: Wie nutzt du den Alphabot?

5

Fokusthemen **Zusammenarbeit** Distribution & UW U 2026

Diskussion: Deine Fragen & Feedbacks dazu!

Generelle **Feedbacks** ans Underwriting Unternehmenskunden

Diskussion entlang des aktuellen DistributerScope!



DANKE

- ✓ Für das erfolgreiche U-Jahr 2025!

- ✓ Und für einen noch besseren U-Start im 2026!



Persönliche Vorstellung und Rückblick auf das erste Jahr

Wer bin ich?



>24 Jahre

- ❖ Leiter UW P&C U D-CH
- ❖ Leiter Schaden MF
- ❖ Leiter Schaden Sach
- ❖ Leiter Schadenservice



Seit 2025

- ❖ Vorstandsmitglied



9 Jahre

- ❖ TL Schaden/UW
- ❖ Aufbau Kundendienstzentren
- ❖ Business Analyst

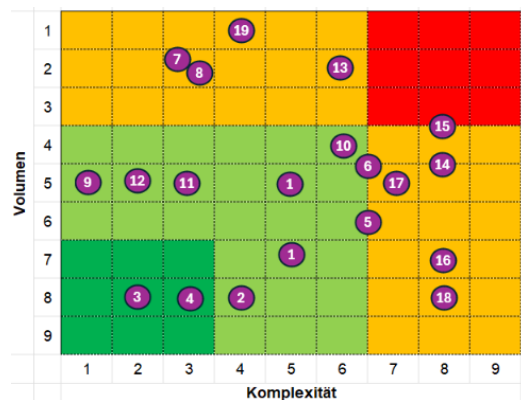


Heatmaps pro Branche, ohne Details

Wir haben viele «low hanging fruits»!

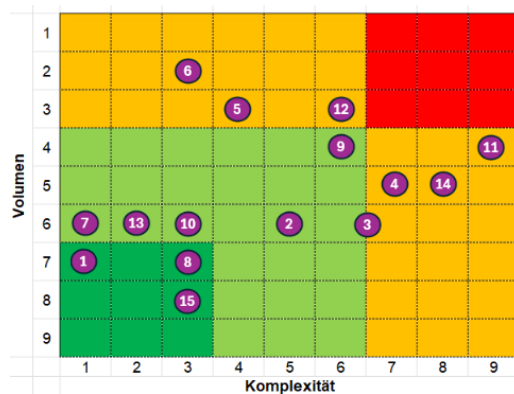
1

KPV



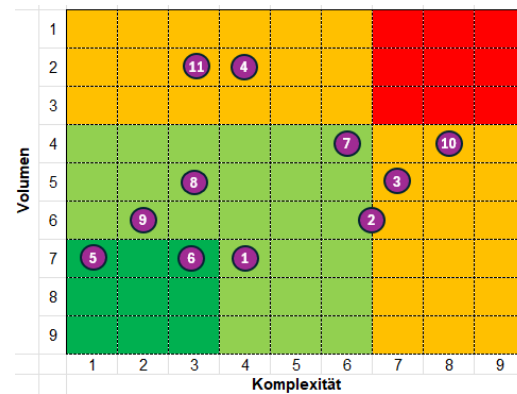
2

HAFT



3

SACH







***Wir werden einfacher,
effizienter und bewahren
dabei unsere hohe
Expertise.***



Fokus 2026 bei P&C Unternehmenskunden

Dank hoher Expertise, flexiblen Produkten und Innovation Wachsen wir stärker als der Markt



Risiko Appetit 2026

Nachhaltiges Wachstum dank intelligenter Portfoliosteuerung



U-Geschäft Total
(CYCR 2025: 94.9%)



Risikoappetit Hoch

Allgemeine Haftpflicht

Grundsätzlich Appetit in allen Bereichen. Vermehrt bei Jahresverträgen und ausserhalb des Baubereichs.



Vermögensschaden Haftpflicht

Weiterhin Push KMU und im Grosskundenbereich mit risikogerechten Prämien. Vorsichtig im D&O-Geschäft



Technische Versicherung

Push Technik-Module in «KMU V» sowie «GE» & Appetite zur Zeichnung neuer Risiken zu marktkonformen Prämien



Cyber Versicherung

Alle Bereiche mit Wachstumsambitionen zu marktkonformen Prämien



Risikoappetit Ausgewogen

Unfall

Appetit zur Zeichnung neuer Risiken zu risikogerechten Prämien, Umstellung auf neues Produkt PVU



Gebäudeversicherung

Push #NG exkl. EQ, restriktive Politik bei EQ-Risiken sowie gezielte Tarif- & Rabatt-Massnahmen



Transportversicherung

Appetite zur Zeichnung neuer Risiken zu risikogerechten Prämien



Kredit, Kaution & CLP

Prävention stärken durch Kreditversicherung, Push Kredit-Einzelrisiken (Selected Buyer) & Garantiegeschäft in nicht Bau Industrien inkl. Zusammenarbeit Banken



Sachversicherung

Push/Boost KMU-Segment & selektiver Risiko-Appetite im Individual-geschäft (entlang Zeichnungspolitik, Portfolio-Struktur)



Bauversicherung

Weiterhin vorsichtige Zeichnung zu guten Prämien zur Verbesserung der Rentabilität.



Rechtsschutz

Erfolgreiche Lancierung des neuen Rechtsschutzangebotes für Unternehmen & Erhöhung der Bestandesdurchdringung durch konsequentes Cross-Selling



Motorfahrzeug-Flottenversicherung

Zielsegmente bleiben die Kleinflotten, mit selektiven Wachstumsimpulse bei attraktiven grösseren Verträgen. Zudem Sanierung von schlecht-verlaufenden Verträge, um Bestand gesund zu halten



Risikoappetit Tief



Krankentaggeld

strenge Sanierungs-massnahmen (neuer Tarif 2026 inkl. Prüfung PAK-Aktion und Rabatt-Massnahmen sowie strikte Zurückhaltung im Zeichnungsprozess), Umstellung auf neues Produkt PVU



P&C Unternehmenskunden Transformation: WOW 2030



***Wir werden einfacher,
effizienter und bewahren
dabei unsere hohe
Expertise.***

UNSERE ZIELE



**Entwicklung
Mitarbeitende**



**Erhöhung unserer
Effizienz**



Nr. 1 Position halten



Fachwissen und Zukunfts-Skills sicherstellen mit **House of Education**



Operative Prozess verbessern mit **OPEX**-Instrumenten wie **Sourcing, Robotics oder Vereinfachung**



Automatisierungs- und KI-Projekte umsetzen mit der Initiative **AI Next Level** in allen Branchen



Bearbeitung des Bestandes durch Weiterentwicklung des Tools **Bestandesmanager** fortlaufend vereinfachen



Offertstellung im KPV automatisieren durch neue Schnittstelle zum Brokerportal



Neu-Definition des UW Prozesses im Individualgeschäft durch **Next Gen UW**

UNSERE ZIELE



**Entwicklung
Mitarbeitende**



**Erhöhung unserer
Effizienz**



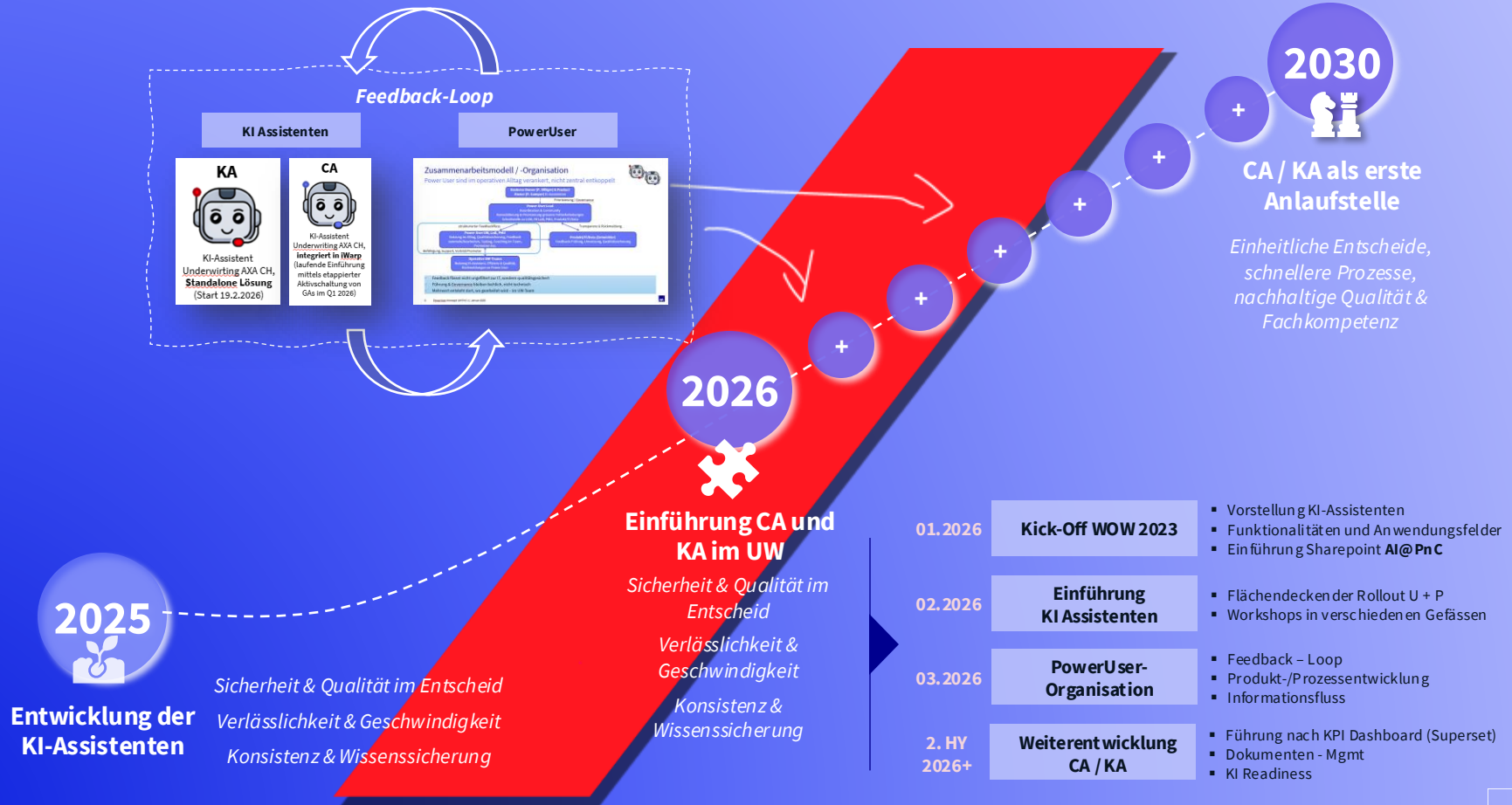
Nr. 1 Position halten

- ✓ Transformations-Fähigkeit erhöhen mit **Leadership Programm**
- ✓ Bessere Nutzung von Daten für strategische und operative Steuerung. First Step mit dem **UW Dashboard**
- ✓ Erleichterung in Administrations-Tasks – z. Bsp. im Rahmen der Initiative **mAUS E-Deklarationen**
- ✓ **Organisation** schrittweise an die Strategie und Entwicklung anpassen
- ✓ **Den Arbeitsplatz der Zukunft** im Underwriting systematisch entwickeln für eine effizientere Arbeitsweise im UW



AI: Das Zusammenspiel unserer gemeinsamen Assistenten

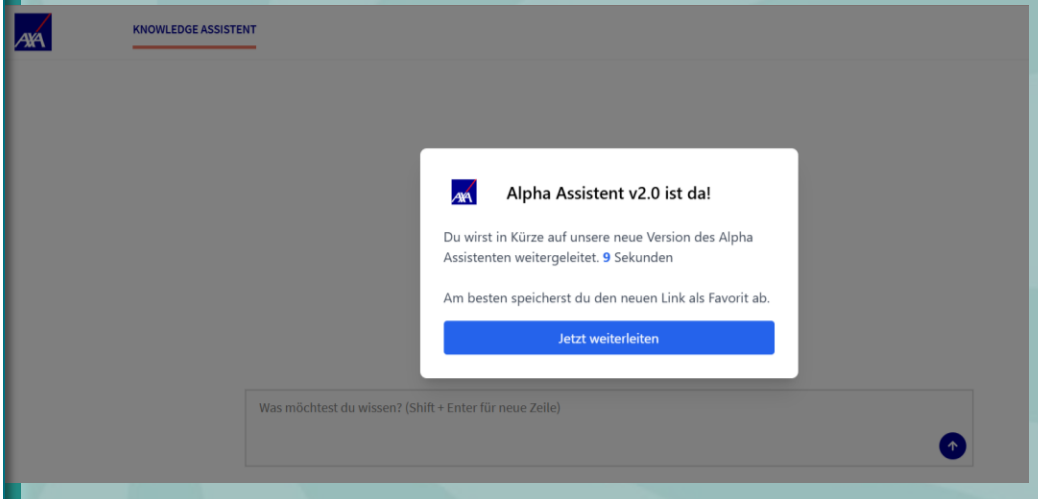
CA / KA werden zentraler Bestandteil im «UW-Workplace»



Für unsere Distributionskolleginnen und –Kollegen: Willkommen zum Alpha Assistant

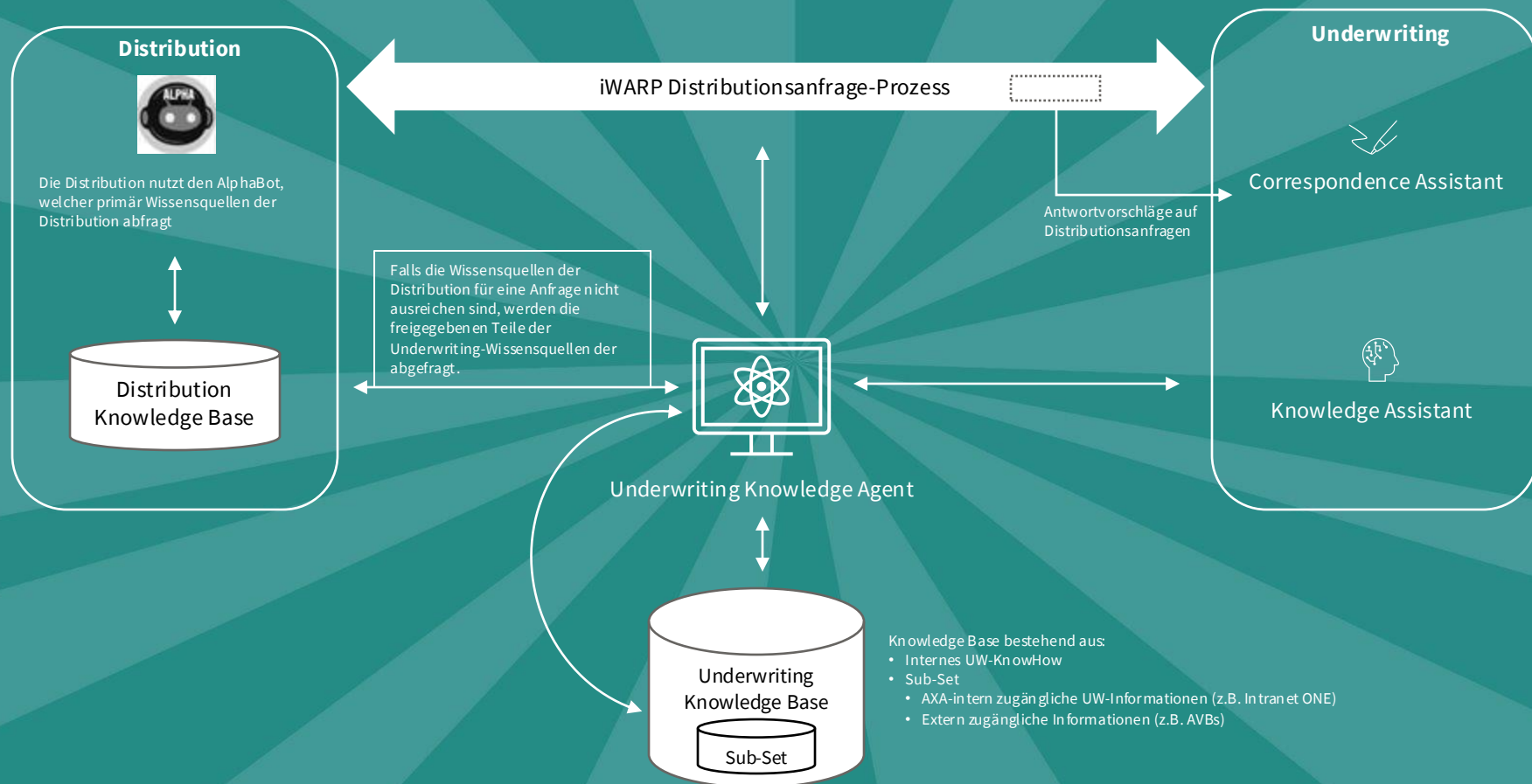
Seit dem 24.02.2026 steht der Distribution die neue Version des Alpha Assistenten zur Verfügung

- Die alte Version wurde vollständig abgelöst. Du wirst beim Aufrufen der bisherigen Version automatisch auf den neuen Link weitergeleitet
- Bitte lösche den alten Link und speichere den neuen direkt als Favorit ab



Zur neuen Version des Alpha Assistant

Technisches Zusammenspiel der Assistenten Distribution und Underwriting





Fokusthemen Zusammenarbeit Distribution & UW U 2026

Zusammenarbeit Distribution & Underwriting Unternehmen

Fokusthemen 2026

FAKTENBASIERTE ZUSAMMENARBEIT

- Schaffen von Transparenz in Bezug auf die verschiedenen KPI UW
- Entwicklung gemeinsames Dashboard im Rahmen des WOW Vorhabens «UW Datenmanagement»
- **Besprechung KPI und Sounding Dashboard Mockup im Verlaufe 26**

NOCH MEHR NÄHE IN DER ZUSAMMENARBEIT

- Beibehalten des guten Setups, z. Bsp. KPV-Erneuerungsrunde (inkl. Brokerkanal)
- 1-2 abgesprochene Distributionsbesuche pro UW-MA und pro betreutes GA-Gebiet, neue UW-MA stellen sich asap vor
- **Umsetzung bis 31.12.2026**

INVEST IN INTELLIGENTE AUSBILDUNG

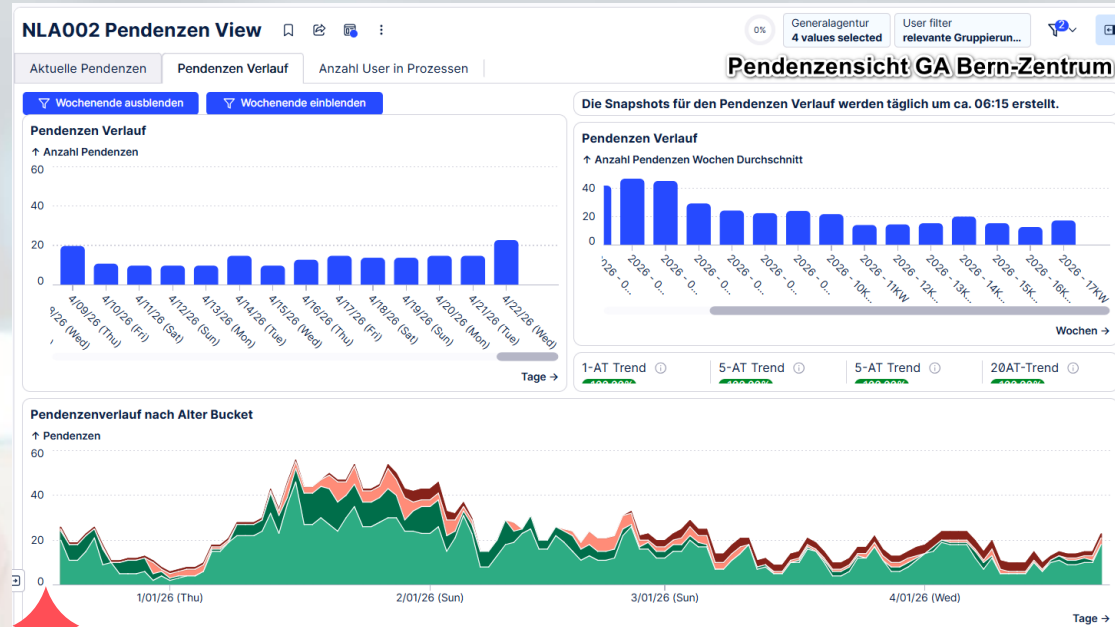
- Erkennung aktueller Ausbildungsbedarf (z. Bsp. systematisch mittels AI oder auch «laufend manuell» aufgrund der UW-Erfahrungen)
- Community U: Bei Bedarf Begleitung der Ausbildungen von Andi Braun durch das UW
- **Konzept steht per Mai 26**

Zusammenarbeit Distribution & Underwriting Unternehmen

Faktenbasierte Zusammenarbeit

FAKTENBASIERTE ZUSAMMENARBEIT

- Schaffen von Transparenz in Bezug auf die verschiedenen KPI UW
- Entwicklung gemeinsames Dashboard im Rahmen des WOW Vorhabens «UW Datenmanagement»



Statusupdate per Mai 2026

- Celonis-Pendenzen-View als Draft vorhanden
- Weitere Upgrades auf alle Prozesse bis Juni 26
- Danach Vorstellung und Sounding Distribution

Zusammenarbeit Distribution & Underwriting Unternehmen

Noch mehr Nähe in der Zusammenarbeit

NOCH MEHR NÄHE IN DER ZUSAMMENARBEIT

- Beibehalten des guten Setups, z. Bsp. KPV-Erneuerungsrunde (inkl. Brokerkanal)
- 1-2 abgesprochene Distributionsbesuche pro UW-MA und pro betreutes GA-Gebiet, neue UW-MA stellen sich asap vor
- **Umsetzung bis 31.12.2026**



Statusupdate per Mai 2026

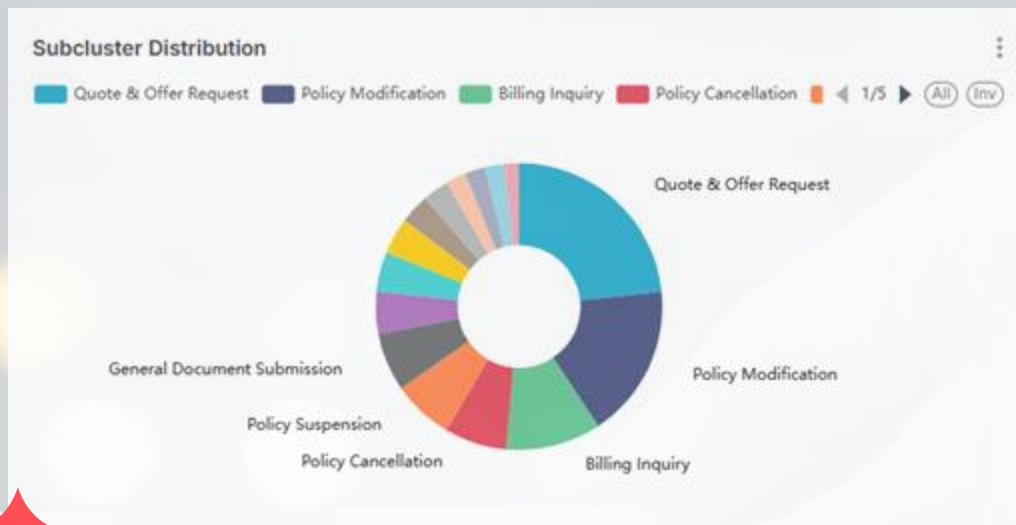
- Vorstellung neue UW-Mitarbeitende findet in allen Branchen konsequent statt
- Termine für die KPV-Erneuerungsrunde (inkl. leicht angepasstem Setup) auf allen GA's stehen bereits

Zusammenarbeit Distribution & Underwriting Unternehmen

Invest in intelligente Ausbildung

INVEST IN INTELLIGENTE AUSBILDUNG

- Erkennung aktueller Ausbildungsbedarf (z. Bsp. systematisch mittels AI oder auch «laufend manuell» aufgrund der UW-Erfahrungen)
- Community U: Bei Bedarf Begleitung der Ausbildungen von Andi Braun durch das UW



Statusupdate per Mai 2026

- Aktuell geht jeder UW-MA individuell mit diesem Thema um
→ Von dedizierten Schulungen über einzelne Feedbacks bis hin zu keinerlei Aktivitäten
- Zur Zeit clustern wir die Distributionsanfragen mit dem Ziel, regelmässig konkreten Schulungsbedarf pro GA zu erkennen (siehe Bild)



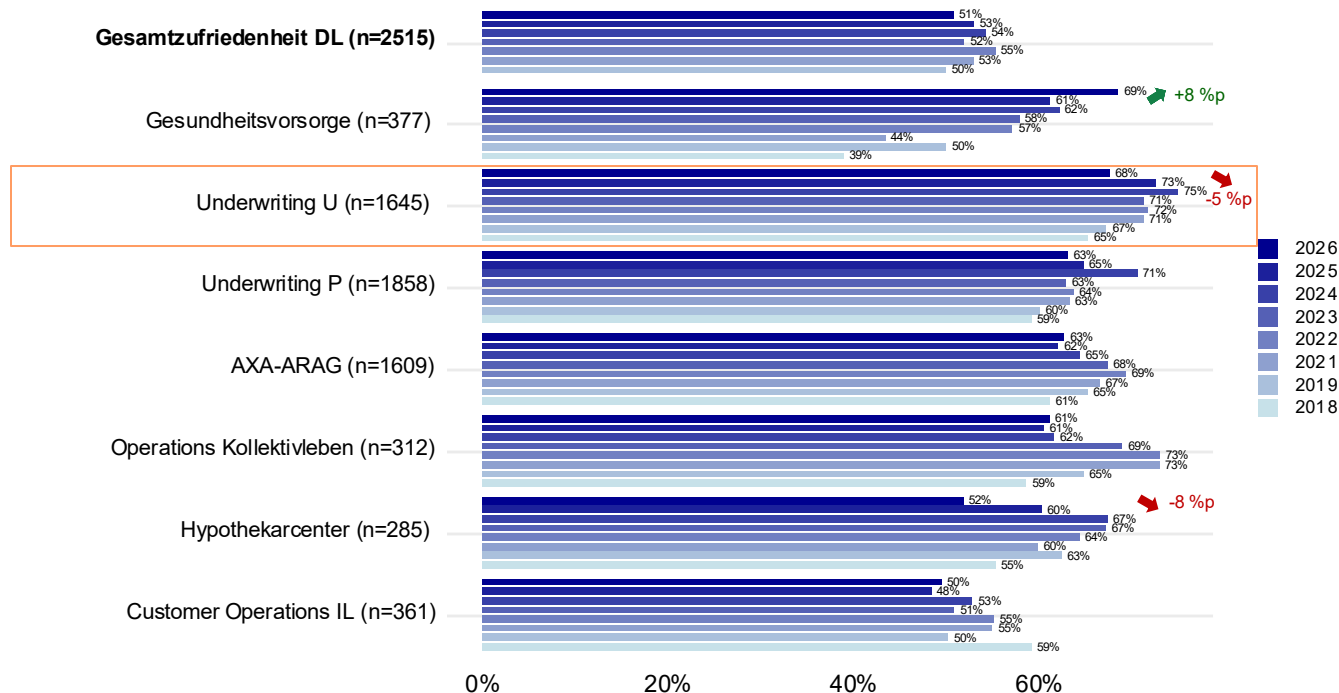
5 Feedbacks ans Underwriting Unternehmenskunden

Qualität der Dienstleistungen

Gesamtzufriedenheit mit Dienstleistungen ist in den letzten 2 Jahren um 3 Prozentpunkte zurückgegangen.

Frage: Wie zufrieden bist du insgesamt mit den Dienstleistungen von..., die du in den letzten 12 Monaten bezogen hast?

Anteil Top3 Bewertungen (8, 9 oder 10 auf 10er Skala)



- ➔ Gesamtzufriedenheit Dienstleistungen ist seit 2024 leicht zurückgegangen (-3 %p) und liegt nun bei 51%.
- ➔ Zufriedenheit mit DL Gesundheitsvorsorge steigt um 8 %p.
- ➔ Zufriedenheit Hypothekarcenter sinkt um 8 %p.
- ➔ Sowohl bei Underwriting U wie auch bei Underwriting P ist zu 2024 ein deutlicher Rückgang zu sehen.

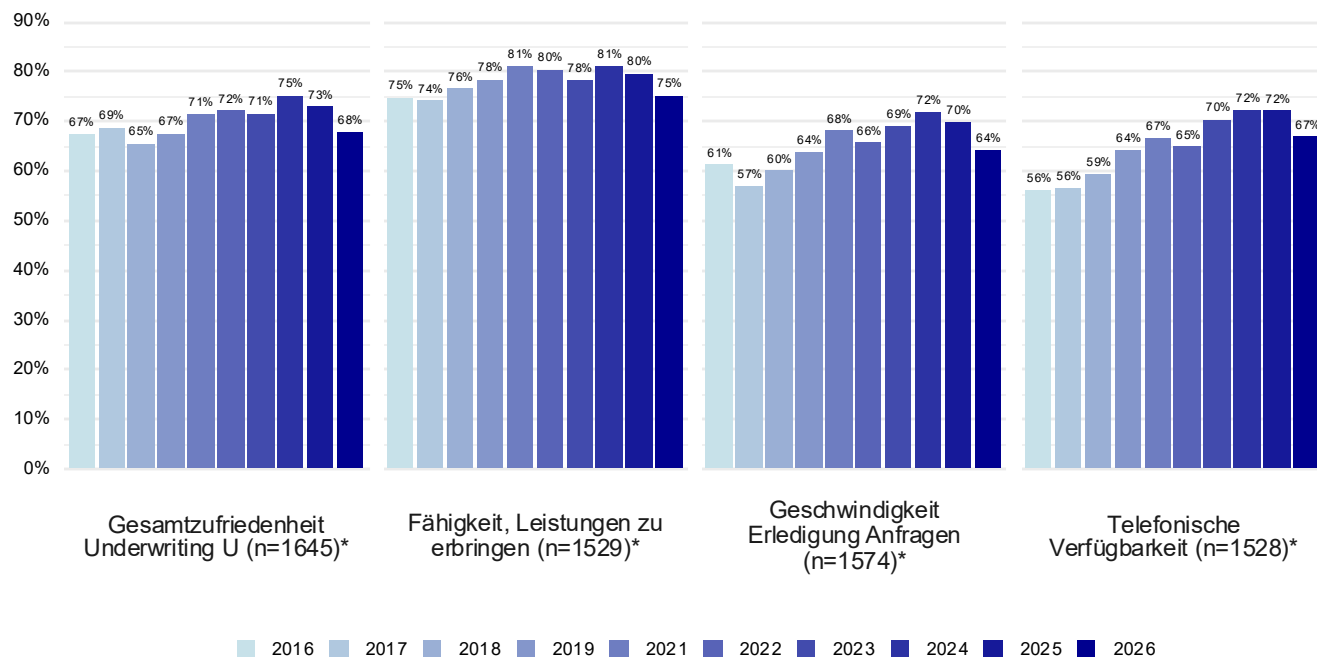
➔ = signifikante Steigerung seit 2025
➔ = signifikanter Rückgang seit 2025

Filter: Kontakt gehabt in den letzten 12 Monaten (Bewertung von maximal 3 Services)

Qualität der Dienstleistungen: Underwriting U

Frage: Wie zufrieden bist du insgesamt mit den Dienstleistungen der Mitarbeitenden des Underwriting für die U Branchen, die du in den letzten 12 Monaten bezogen hast?

Anteil Top3 Bewertungen (8, 9 oder 10 auf 10er Skala)



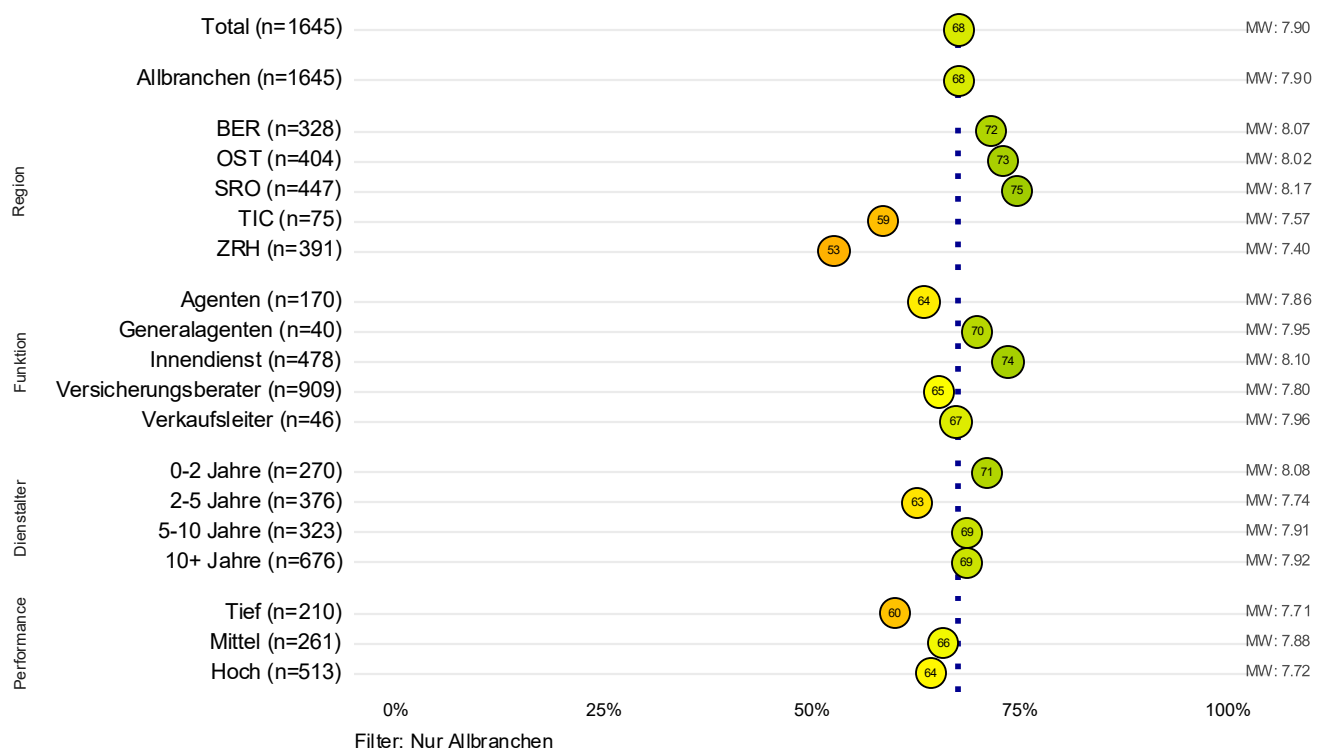
- Die Gesamtzufriedenheit mit UW U sinkt deutlich mit 5 %p auf 68%.
- Auch die Unterkategorien nehmen in diesem Umfang ab.

*Unterschied zu Vorjahr signifikant \ Filter: Nur Allbranchen

Qualität der Dienstleistungen: Underwriting U nach Untergruppen

Frage: Wie zufrieden bist du insgesamt mit den Dienstleistungen der Mitarbeitenden des Underwriting für die U Branchen, die du in den letzten 12 Monaten bezogen hast?

Anteil Top3 Bewertungen (8, 9 oder 10 auf 10er Skala)





Diskussion