

[Edit Content](#) | [Edit Relation](#) | [Clone Content](#) X**Abo** FREITAGSGESPRÄCH

## «Wir bauen lokale Teams auf, um unsere Präsenz zu stärken»

Sompo will im Schweizer Erstversicherungsgeschäft kräftig mitmischen. Christoph Müller, Country Manager Insurance für die Schweiz bei Sompo, spricht im Interview mit HZ Insurance über Markteintritt, Wachstumspläne und kulturelle Brücken zwischen Japan und der Schweiz.

🕒 Lesezeit: 3 Minuten



Christoph Müller, Country Manager, Insurance, Switzerland bei Sompo.

Quelle: ZVG

Interview: **Andrea Hohendahl**  
am 27.06.2025 - 06:01 Uhr

**Herr Müller, Sompo ist vielen in der Rückversicherung bekannt. Jetzt steigen Sie auch in die Erstversicherung ein. Was ist Ihre Strategie?**

Sompo ist seit 2008 im Rückversicherungsgeschäft in der Schweiz aktiv. Mit über 50 Spezialisten haben wir uns dort etabliert. Jetzt wollen wir unsere lokale Präsenz im Erstversicherungsgeschäft deutlich ausbauen.

«Einige Mitbewerber haben sich zurückgezogen»

**CHRISTOPH MÜLLER, COUNTRY MANAGER, INSURANCE, SWITZERLAND BEI SOMPO**

Dabei setzen wir stark auf den direkten Kundenkontakt. Unser Ziel: Wir möchten auch in der Erstversicherung ein anerkannter Akteur werden – mit lokalen Expertinnen und Experten, die den Markt kennen.

### **Welche Bereiche sind für Sie besonders vielversprechend?**

Ein Wachstumsfeld ist sicher die Sparte Unfall und Krankheit (A&H). Dafür haben wir soeben eine ausgewiesene Fachfrau an Bord geholt: Sibylle Tellenbach. Auch im Sachbereich sehen wir Potenzial. Einige Mitbewerber haben sich hier zurückgezogen – wir füllen diese Lücke. Besonders stark wollen wir bei multinationalen Programmen sein. Mit unserer globalen Plattform sind wir in über 150 Ländern präsent. Das ist ein grosser Vorteil für internationale Kunden.

### **Sie sagen, Sie gehen dorthin, wo andere sich zurückziehen. Können Sie das konkretisieren?**

Wir analysieren den Markt genau. Wir wollen nicht einfach nur Kapazität bieten, sondern betreiben technisches Underwriting. Wir prüfen jedes Risiko sorgfältig.

«Das Vertrauen in uns ist gross»

**CHRISTOPH MÜLLER, COUNTRY MANAGER, INSURANCE, SWITZERLAND BEI SOMPO**

Nur wenn Preis und Risiko zusammenpassen, steigen wir ein. Das ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal von uns.

### **Die Branche konsolidiert sich. Gleichzeitig expandieren Sie. Wie passt das zusammen?**

Konsolidierungen im Markt schaffen neue Chancen. Kunden und Broker wünschen sich Auswahl. Wir bieten genau das – mit lokaler Entscheidungsfreiheit, Fachwissen und schnellem Service. Unser Ziel: 95 Prozent der Entscheidungen sollen unsere Underwriter vor Ort treffen. Das macht uns schnell, agil und attraktiv für Partner.

### **Trotz lokaler Autonomie – wie stark greift das Mutterhaus ein?**

Das Mutterhaus gibt die strategische Vision vor. Innerhalb dieser Leitplanken geniessen wir grosse Freiheit. Sompo hat erkannt, dass globales Wachstum nur mit lokalem Know-how gelingt. Das Vertrauen in uns ist gross. Unsere Leute vor Ort haben die Kompetenz und die Entscheidungsbefugnis, um den Markt erfolgreich zu bearbeiten.

### **Wie gut passen denn die japanische und die Schweizer Kultur zusammen?**

Sehr gut. Beide Kulturen schätzen langfristige Beziehungen, Zuverlässigkeit und Vertrauen. In Japan baut man auf Dauer – das schätzen auch unsere Kundinnen und Kunden. Unsere Zusammenarbeit beruht auf ähnlichen Werten. Das passt hervorragend.

### **Wo sehen Sie Ihre Wachstumsziele in den nächsten Jahren?**

Wir fokussieren auf grosse Unternehmenskunden mit komplexen Risiken. Dort können wir unsere über 30 Produkte gezielt einsetzen. Auch geografisch wollen wir wachsen – nicht nur in der Schweiz, sondern in ganz Kontinentaleuropa. In Frankreich, Deutschland, Spanien, Italien und Luxemburg sind wir bereits vertreten. Lizenzen in Belgien und den Niederlanden wurden kürzlich erteilt. Wir bauen weiterhin starke lokale Teams auf, um unsere Präsenz in der ganzen Region zu stärken.

### **Künstliche Intelligenz ist in aller Munde. Wie verändert das Ihr Geschäft?**

Unser Geschäft bleibt ein People Business. KI kann Menschen unterstützen, aber nicht ersetzen. Sie hilft, bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen. Aber am Ende zählt das Vertrauen – gerade bei komplexen Risiken.

«Wir wollen der bevorzugte Partner für Kunden und Broker sein »

**CHRISTOPH MÜLLER, COUNTRY MANAGER, INSURANCE, SWITZERLAND BEI SOMPO**

Das persönliche Gespräch bleibt zentral.

**Gibt es regulatorische Hürden für Ihr Wachstum in der Schweiz?**

Ich sehe das nicht als Hindernis. Regulierung ist ein Rahmen, mit dem wir umgehen. Mit der aktuellen Applikation für unsere A&H-Lizenz zeigen wir zum Beispiel, dass der Weg offen ist.

**Vervollständigen Sie bitte diesen Satz: In fünf Jahren steht Sampo ...**

... als führender Versicherer im Schweizer Firmenkundengeschäft mit starker Kapazität und schnellen internationalen Lösungen. Wir wollen der bevorzugte Partner für Kunden und Broker sein – der, den man anruft, wenn es wirklich wichtig ist.