

Neu im Geschäft



Martin Bühler
Managing Partner,
Expatpartners
martin.buehler@
expatpartners.ch

«Versicherungsschutz für Expats ist ein Muss.»

cash: Herr Bühler, was macht die Expatpartners AG?

International mobile Mitarbeiter verlangen heutzutage von ihren Arbeitgebern, dass sie ihnen einen optimalen Versicherungsschutz organisieren; vor allem, wenn sie ausserhalb ihres Heimatlandes tätig sind. Es gibt unterdessen etliche Versicherungsunternehmen, die sich auf diese mobile Belegschaft fokussieren und internationale Kranken- und Unfallversicherungen, aber auch Vorsorgepläne anbieten. Wir von Expatpartners agieren in diesem Markt als Broker und Berater im Dienste unserer Kunden.

Was macht das Unternehmen einzigartig?

Consulter rund um das Thema «Expats» gibt es viele. Wir sind aber die einzigen, die sich nur mit Personenversicherungen befassen.

Wie ist die Idee entstanden?

Ich war Verkaufsleiter des amerikanischen «Expat»-Krankenversicherers Cigna und hatte schon lange die Absicht, selbstständig zu werden. Für mich bedeutete die Gründung einer eignen Firma also nur einen Seitenwechsel. Früher war ich für die Versicherung unterwegs, jetzt bin ich es für den Kunden.

Wie wurde Expatpartners finanziert?

Aus eigenen Mitteln.

Warum wird es Expatpartners in fünf Jahren noch geben?

Einerseits wegen unserer Expertise; andererseits aber auch, weil die Mobilität von Spitzenkräften – Managern oder Ingenieuren – anhalten wird. Man geht ja heute nicht einfach ins Ausland, sondern wechselt für ein finnisches Unternehmen von Deutschland nach China. Es braucht Know-how, für solche Leute den Versicherungsschutz zu organisieren.

JD