

# Gruppe Mobiliar

Gesamtergebnis	60
Nicht-Leben	63
Leben	70
Asset Management	76
Marke, Werbung und Sponsoring	83
Risk Management	89

# Gesamtergebnis

Die Gruppe Mobiliar setzte den Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2020 fort. Trotz hoher Schadenbelastungen aufgrund der Covid-19-Pandemie resultierte ein sehr gutes Ergebnis.

Die Konsolidierung für das Geschäftsjahr 2020 erfolgte unverändert zu den Vorjahren auf Stufe der Schweizerischen Mobiliar Holding AG. Die Holding ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft. Dieser Bericht bezieht sich auf die [Kennzahlen](#) sowie auf die [Konzernrechnung](#).

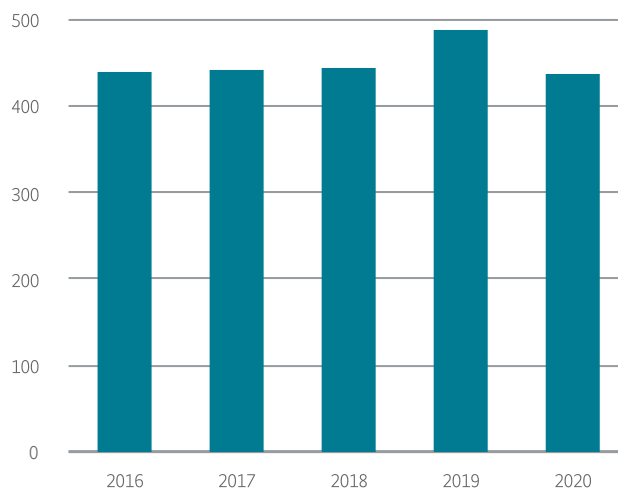
## Jahresergebnis

Die Mobiliar weist für das Geschäftsjahr 2020 einen konsolidierten Gewinn von CHF 437.8 Mio. (Vorjahr CHF 488.6 Mio.) aus. Das Nicht-Lebengeschäft leistete dabei einen Beitrag von CHF 408.6 Mio. (Vorjahr CHF 449.0 Mio.) und das Lebengeschäft von CHF 29.3 Mio. (Vorjahr CHF 39.6 Mio.) zum Gesamtergebnis.

---

### Konsolidiertes Jahresergebnis

in CHF Mio.

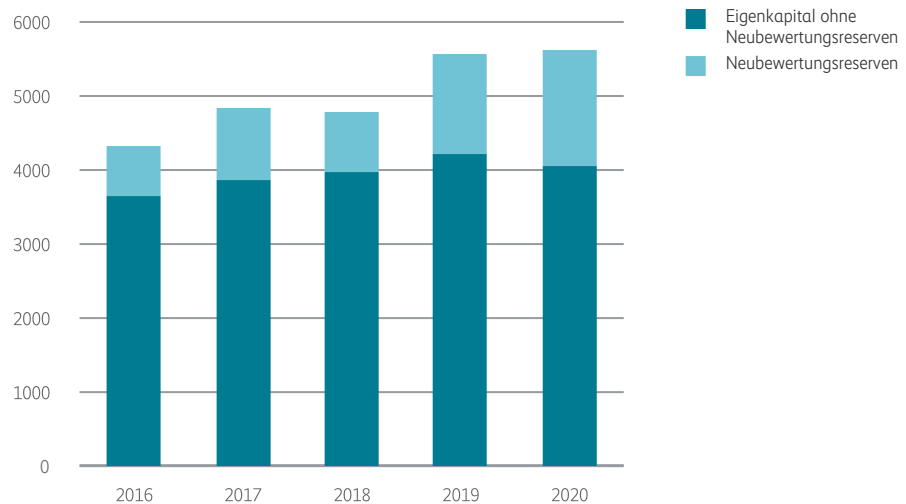


## Eigenkapital und Bilanz

Das konsolidierte Eigenkapital erhöhte sich im Jahresvergleich um 1.0% auf CHF 5.623 Mia. Positiv auf das Eigenkapital wirkten sich neben dem Konzerngewinn auch die Veränderung der Minderheitsanteile (CHF 2.3 Mio.), die Zunahme der Neubewertungsreserven (CHF 220.3 Mio.) sowie die Fremdwährungsdifferenzen (CHF 0.2 Mio.) aus. Die Gewinnverwendung von CHF 250.0 Mio. (Dividendenausschüttung von CHF 30.0 Mio. an die Mobiliar Genossenschaft und Zuweisung von CHF 220.0 Mio. an den Überschussfonds der Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG) sowie die Verrechnung von Goodwill mit dem Eigenkapital (CHF 356.4 Mio.) führten zu einer Minderung.

### Konsolidiertes Eigenkapital

per 31.12., in CHF Mio.



Die Eigenkapitalrendite belief sich auf 7.8% (Vorjahr 9.4%). Bei sämtlichen Versicherungsgesellschaften der Gruppe liegen die anrechenbaren weit über den geforderten Eigenmitteln. Berechnet mit einem internen Modell nach SST-Prinzipien (Schweizer Solvenztest) beträgt der Quotient für die Gruppe 494%.

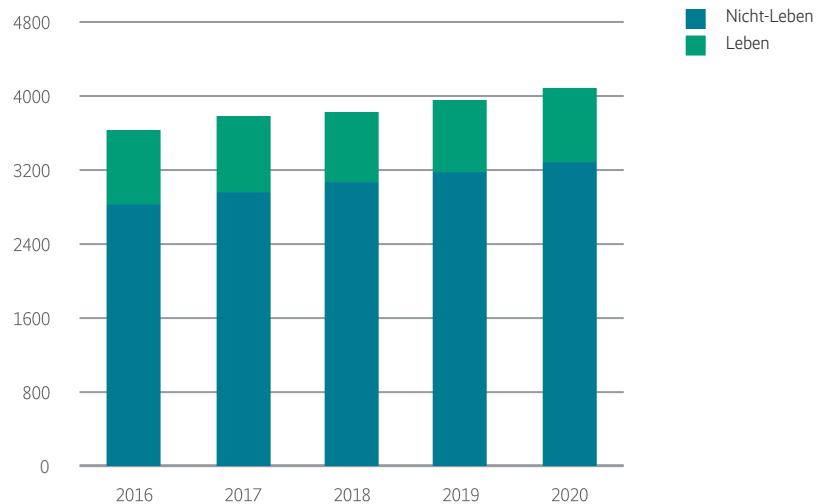
Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2019 von CHF 20.252 Mia. auf CHF 20.616 Mia. 95.6% der Aktiven der Gruppe Mobiliar (Vorjahr 95.9%) sind in Kapitalanlagen investiert. Ein wesentlicher Teil der eigenen Kapitalanlagen (CHF 18.744 Mia.), nämlich CHF 6.374 Mia. (Vorjahr CHF 7.303 Mia.), ist in festverzinslichen Wertschriften angelegt. Diese sind zu Amortized-Cost bewertet. Bestehen begründete Zweifel an der Zinszahlungs- und Rückzahlungsfähigkeit des Schuldners, erfolgt die Bewertung der festverzinslichen Wertschriften zu aktuellen Werten. Die versicherungstechnischen Rückstellungen wurden nach bisheriger Praxis vorsichtig bewertet.

### Technisches Geschäft Nicht-Leben

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das Bruttoprämienvolumen im Nicht-Lebengeschäft von CHF 3.188 Mia. auf CHF 3.292 Mia. Mit einem Wachstum von 3.3% fiel der Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode (3.8%) leicht tiefer aus. Bei den Haushalt- und Rechtsschutzversicherungen verzeichneten wir im Segment Privatpersonen einen höheren Prämienzuwachs als im Vorjahr. Das technische Ergebnis ging von CHF 337.9 Mio. auf CHF 267.8 Mio. zurück, was unter anderem auf die hohen Schadenbelastungen aufgrund der Covid-19-Pandemie zurückzuführen ist. Gestärkt wurde das technische Ergebnis durch die Auflösung der Katastrophentrückstellung in der Höhe von CHF 200 Mio., welche in schadengünstigen Jahren gebildet worden war, um Belastungen von solch aussergewöhnlichen Ereignissen abzufedern. Die Schadenbelastung beläuft sich auf 60.9% (Vorjahr 59.5%). Der Kostensatz erhöhte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode von 27.7% auf 28.8% und die Combined Ratio von 88.7% auf 91.3%.

## Bruttoprämien

in CHF Mio.



## Finanzgeschäft Nicht-Leben

Der Ergebnisbeitrag aus dem Finanzgeschäft reduzierte sich im Vorjahresvergleich von CHF 204.3 Mio. auf CHF 170.6 Mio. Der Rückgang ist insbesondere auf geringere Zuschreibungen und grössere Verluste aus Veräusserungen zurückzuführen. Zudem wirkten sich tiefere Währungskurse und höhere Absicherungskosten für Fremdwährungspapiere auf das finanzielle Ergebnis aus.

## Technisches Geschäft Leben

Die Bruttoprämien im Lebengeschäft erhöhten sich im Berichtsjahr um 5.2% auf CHF 802.3 Mio. (Vorjahr CHF 762.9 Mio.). In der privaten Vorsorge trugen vor allem die wandelbaren Sparversicherungen zu diesem Erfolg bei. Bei der beruflichen Vorsorge bewegte sich das Volumen bei den jährlich wiederkehrenden Prämien leicht über dem Vorjahr. Das technische Ergebnis sank von CHF -84.6 Mio. auf CHF -108.3 Mio. In diesem Betrag enthalten sind CHF 35.5 Mio. für Überschussbeteiligungen zugunsten der Versicherten. Der Kostensatz erhöhte sich um 0.1 Prozentpunkte auf 16.2%.

## Finanzgeschäft Leben

Das finanzielle Ergebnis im Lebengeschäft wies einen Erfolg von CHF 141.3 Mio. aus (Vorjahr CHF 129.3 Mio.). Während geringere Zuschreibungen und grössere Verluste aus Veräusserungen zu einem Rückgang des Ergebnisses führten, konnten die im Vorjahresvergleich deutlich höheren Veräusserungsgewinne den Rückgang mehr als kompensieren.

# Nicht-Leben

**Im herausfordernden Marktumfeld behauptet sich die Mobiliar erfolgreich. Wir sind erneut stärker als der Gesamtmarkt gewachsen. Hohe Schadenaufwendungen resultierten aufgrund der Covid-19-Pandemie.**

Das Berichtsjahr war geprägt von der Covid-19-Krise und den weltweit ergriffenen gesundheitspolitischen Massnahmen zur Eindämmung der Virusverbreitung. Als Folge resultierte der stärkste Einbruch des Bruttoinlandprodukts seit Jahrzehnten. Der Mitte März verordnete Lockdown mit dem weitgehenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Stillstand hinterliess deutliche Spuren. Die Massnahmen zeigten jedoch Wirkung und führten zu einem starken Rückgang der Covid-19-Fallzahlen, was bereits ab Ende April wieder schrittweise Lockerungen der Einschränkungen zulies. Rasch setzte eine zügige Aufholbewegung der Schweizer Wirtschaft ein, die bis zum erneuten starken Anstieg der Fallzahlen Ende Oktober anhielt. Behördliche Massnahmen zur Reduzierung der Kontakte in der Bevölkerung wurden abermals verstärkt und punktuelle kantonale Lockdowns wieder eingeführt. Wie stark und in welchem Tempo sich die wirtschaftliche Erholung fortsetzen wird, ist abhängig vom weiteren Pandemieverlauf im In- und Ausland.

## Kennzahlen Nicht-Leben

in CHF Mio.	2020	2019	Veränderung in %
Bruttoprämien	3 292.4	3 188.4	+3.3
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	3 089.7	2 987.0	+3.4
Schadenaufwand für eigene Rechnung	-1 881.0	-1 777.5	-5.8
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	5 529.1	5 616.3	-1.6
– Davon Schadenrückstellungen	4 356.5	4 193.5	+3.9
Rückstellungen für künftige Überschussbeteiligungen der Versicherten	565.0	472.9	+19.5
Kapitalanlagen	10 948.0	11 004.0	-0.5
Technisches Ergebnis	267.8	337.9	-20.8
Finanzielles Ergebnis	170.6	204.3	-16.5
Ergebnis nach Steuern	408.6	449.0	-9.0
Schadenbelastung für eigene Rechnung	60.9%	59.5%	
Kostensatz für eigene Rechnung	28.8%	27.7%	
Satz übrige versicherungstechnische Kosten (inkl. Überschussanteile an Versicherungsnehmer) für eigene Rechnung	1.6%	1.5%	
Combined Ratio für eigene Rechnung	91.3%	88.7%	

Veränderung einer Erfolgsrechnungszahl in Prozent (%), positive Wirkung auf Ergebnis (+), negative Wirkung auf Ergebnis (-)

Die aufgeführten Beträge sind gerundet. Das Total kann deshalb von der Summe der einzelnen Werte abweichen; Rundungsdifferenzen können sich deshalb ebenfalls in den Prozentsätzen ergeben.

## Positionierung und Marktanteile

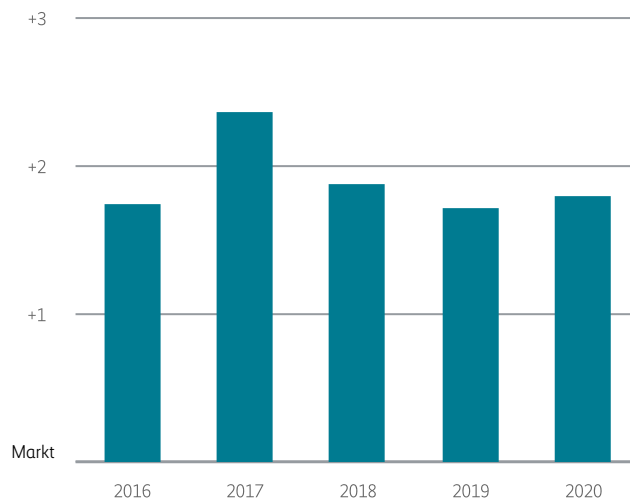
Der Mobiliar ist es auch in einem äusserst schwierigen Marktumfeld gelungen, ihre gute Positionierung nachhaltig zu stärken. Unsere mobilen, flexiblen IT-Arbeitsplätze sowie die stabil und performant funktionierenden Systeme ermöglichten uns, während des Lockdowns den Betrieb aufrechtzuerhalten. Auch unter erschwerten Bedingungen bearbeiteten wir die Anliegen unserer Kundinnen und Kunden jederzeit vollumfänglich und konnten Verkaufs- und Beratungsgespräche durchführen. In aussergewöhnlichen Situationen sind verlässliche und vertrauenswürdige Partner noch wichtiger. Mit unseren erstklassigen Produkten und unserer hohen Vertriebskraft konnten wir unsere Positionierung weiter stärken und gewannen erneut Marktanteile dazu.

2020 erreichten wir mit 3.3% ein sehr erfreuliches Prämienwachstum, welches nur leicht unter dem Vorjahreswachstum (3.8%) lag. Damit sind wir einmal mehr stärker als der Gesamtmarkt gewachsen. Korrigiert um einen Sondereffekt zeigt das Prämienreporting des Schweizerischen Versicherungsverbands (SVV) ein Wachstum von 1.8%. Unseren Marktanteil von rund 20% konnten wir weiter ausbauen. Haupttreiber war die Neugeschäftsproduktion, welche gegenüber dem Vorjahr sogar noch gesteigert werden konnte. Die Austrittsquote blieb indessen stabil.

Die höchsten Marktanteilsgewinne resultierten in den Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen. Nebenbranchen (See-, Luftfahrt- und Transportversicherungen) ausgenommen, liegen wir überall in der Spitzengruppe der Marktteilnehmer mit Anteilen von deutlich über 10%.

### Wachstum relativ zum Markt

Nicht-Lebengeschäft  
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV; angepasst für das Jahr 2020)

## Gründe für den Erfolg

Die genossenschaftlich verankerte Mobiliar verkörpert seit jeher Vertrauen, Verlässlichkeit, Beständigkeit und lokale Präsenz. Diese Faktoren bilden die Grundlage für unsere anhaltend gute Prämienentwicklung sowie unsere ausgezeichnete Marktpositionierung und sind in Krisenzeiten – wie der aktuellen Covid-19-Pandemie – sogar noch gewichtiger. Kundennähe und hohe Kompetenzen im Abschluss und

Schadenfall zeichnen unsere 80 Generalagenturen aus. Sie sorgen an rund 160 Standorten mit ihren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitenden für eine umfassende und persönliche Kundenbetreuung. So attestierten uns unsere Kunden punkto Kundenzufriedenheit denn auch Bestnoten. In der Mitte Jahr veröffentlichten Kundenzufriedenheitsstudie von comparis.ch verteidigte die Mobiliar ihre Spitzenposition vom Vorjahr sowohl bei der Autoversicherung als auch bei der Privathaftpflicht- und Hausratversicherung. An der vom Umfrageinstitut Intervista durchgeführten Studie beteiligten sich mehr als 3500 Personen aus der ganzen Schweiz.

Wir legen grossen Wert darauf, unsere Produkte und Serviceleistungen laufend weiterzuentwickeln. Damit wollen wir die Kundenerwartungen bestmöglich erfüllen und ihnen ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Massgeblich tragen dazu unsere leistungsfähigen Produktentwicklungs-, Tarifierungs- und Vertragsführungs-Systeme bei, die es uns erlauben, unsere Deckungen und Tarife rasch an veränderte Marktgegebenheiten anzupassen.

---

Weiterführende  
Informationen:

[Philosophie](#)

---

## Auszahlungen aus dem Überschussfonds der Versicherten

Auch in Zeiten von Covid-19 beteiligt die Mobiliar ihre Kunden am Erfolg. Zwischen Juli 2020 und Juni 2021 vergünstigen wir die Prämienrechnungen der Fahrzeug- und Betriebsversicherungen um 10% und erstmals auch diejenigen der Reiseversicherungen um 20%. Diese Auszahlungen aus dem Überschussfonds belaufen sich auf insgesamt CHF 175 Mio.

## Geschäftsfelder und Produkte

Die behördlich angeordneten Massnahmen zur Eindämmung der Coronavirus-Verbreitung wirkten sich während des Lockdowns im März und April auf die Produktionszahlen aus. Anordnungen zu Betriebsschliessungen, Social Distancing und verminderte Kundenkontakte sowie die unsichere wirtschaftliche Entwicklung führten zu einem zwischenzeitlichen Produktionsrückgang. Mit den Lockerungen der Einschränkungen ab Ende April nahm die Produktion dank unserer starken Vertriebsorganisation wieder rasch an Fahrt auf. Die neuerlichen behördlichen Einschränkungen nach dem Wiederanstieg der Covid-19-Fallzahlen Ende Oktober dämpften die Entwicklung leicht ab, wirkten sich im Berichtsjahr aber nicht mehr stark auf die Produktionszahlen aus.

Im Segment Privatpersonen resultierte in den Haushalt- und Rechtsschutzversicherungen sogar ein höherer Prämienzuwachs als im Vorjahr. Im Geschäft mit Mobilitätsversicherungen verzeichneten wir ein tieferes Wachstum. Es ist jedoch bemerkenswert, dass wir trotz des anhaltend schrumpfenden Motorfahrzeugmarkts dank zielgerichteter Produkt- und Tarifmassnahmen einen Prämienzuwachs erreichten.

Im Segment der Unternehmenskunden leisteten die Personenversicherungen wiederum den höchsten Wachstumsbeitrag. Dieser fiel bei unverändert selektiven Zeichnungsrichtlinien höher aus als im Vorjahr. Dieses Geschäftsfeld war im Berichtsjahr durch die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie am wenigsten betroffen, weil jeweils ein Grossteil der Jahresproduktion bereits Anfang Jahr erwirtschaftet wird. In den Geschäftsfeldern für mittlere und grössere Unternehmen sowie für KMU verzeichneten wir solide, aber unter dem Vorjahr liegende Wachstumsraten.

### Portefeuille nach Geschäftsfeld



### Innovationen und Prozessoptimierungen

Wir bleiben dem Anspruch treu, unseren Kunden erstklassige Produkte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Denn Versicherungen sind keine physischen Produkte, sondern Leistungsversprechen für die Zukunft. Basierend auf Kundenbedürfnissen überarbeiten wir laufend unsere Produkte sowie Dienstleistungen und entwickeln sie weiter. Marktvergleiche liefern uns Erkenntnisse zur Positionierung unserer Produkte. Bei Bedarf nehmen wir Anpassungen in der Produkt- und Tarifgestaltung vor.

#### Weiterführende Informationen:

[Strategische Geschäftsentwicklung,](#)  
[Digitale Transformation](#)

Beträchtliche Mittel investieren wir in die digitale Transformation der Mobiliar. Dabei steht die Neugestaltung der Kernprozesse und der Nicht-Leben-Produkte im Zentrum. Im Berichtsjahr arbeiteten wir insbesondere an der Modernisierung des Privatpersonenprodukts der Protekta Rechtsschutz. So erfolgte im dritten Quartal im Rahmen eines Piloten ein erster erfolgreicher Rollout mit Fokus auf den Online-Verkauf. Parallel dazu trieben wir die Überführung der Personenversicherungen auf unsere Schadenplattform Mobiliar Claims System voran. Im November erfolgte der erste Umsetzungsschritt, um auch in diesem Bereich die digitale Schadenbearbeitung zu ermöglichen. Dieser beinhaltete insbesondere das digitale Dossier und schaffte Voraussetzungen für alle Folgearbeiten.

Die 2017 lancierten Cyber-Schutz-Versicherungen für Privat- und Geschäftskunden stossen weiterhin auf grosses Interesse. In diesem schnelllebigen Bereich ist es wichtig, die Produkte und effektive Präventionsservices auf dem neusten Stand zu halten und laufend weiterzuentwickeln. Wir wollen die Bedürfnisse unserer Kunden optimal abdecken. So haben wir im Berichtsjahr das Produkt für KMU-Kunden vereinfacht und um eine neue Zusatzdeckung rund um das Thema Internetbetrug erweitert. Seit Oktober bieten wir neu auch eine Cyber-Lösung für die Motorfahrzeug- und die Reiseversicherung an. Gemäss den Allgemeinen Vertragsbestimmungen ist der Fahrzeugdiebstahl infolge Überwindung von Keyless-Systemen mitversichert. Weiter übernehmen wir die Kosten für Schadenbeweiserbringung und Rücksetzung von Schliesssystemen. Zusätzliche Leistungen erbringen wir neu auch in der Reiseversicherung. So beispielsweise, falls Kunden bei Online-Buchungen oder -Zahlungen infolge Missbrauchs an der Reisefortsetzung oder an der Rückreise gehindert werden.

Mit der Betriebsversicherung für KMU sind wir weiterhin erfolgreich unterwegs und führend beim Gewerbe und den freien Berufen. Diese Marktführerschaft wollen wir weiter ausbauen. Neben laufenden Produktergänzungen und -verbesserungen weiten



wir die Angebote für Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen auf weitere Berufe aus. Nachdem wir diese 2018 auf Treuhänder und Wirtschaftsprüfer erweitert haben, lancierten wir im April neue Angebote für Anwälte und Unternehmensberater.

Bereits 21 000 Kundinnen und Kunden haben sich für einen Abschluss des Mitte 2018 eingeführten Fahrzeugversicherungsprodukts CleverDrive entschieden. Im Juli 2020 weiteten wir das Angebot für die bisherige Zielgruppe «Junge bis 26 Jahre» auf die Kundengruppe «bis 30-Jährige» aus. CleverDrive ist ein telematikbasierter Fahrdatenschreiber und Pannenhelfer, der in den 12-Volt-Anschluss im Auto gesteckt werden kann. Über die App erhält der Nutzer direkt Feedback über sein eigenes Fahrverhalten. Bei guter Fahrweise profitieren die Versicherten von bis zu 25% Rabatt auf ihre Versicherungsprämie.

Gemeinsam mit [IAZI](#), einer Tochtergesellschaft von Scout24 Schweiz, haben wir eine neuartige Applikation zur Gebäudewertschätzung entwickelt. Diese ermöglicht, den Versicherungswert von Einfamilienhäusern durch den Einsatz eines datenbasierten hedonischen Verfahrens zu bestimmen. Das Modell basiert auf der Erfassung von wenigen Variablen durch den Versicherungsberater gemeinsam mit dem Kunden. Diese Eingaben werden durch die Applikation mit Standortfaktoren ergänzt und mittels Algorithmen plausibilisiert. Mit dieser Applikation vereinfachen und beschleunigen wir den Prozess zur Gebäudewertschätzung, insbesondere in den Kantonen ohne kantonale Gebäudeversicherungsanstalt. Ziel ist es, einen grossen Teil der heute von der Mobiliar in Auftrag gegebenen physischen Gebäudeschätzungen vor Ort abzulösen. Die Einführung erfolgte ab November 2020 auf den Generalagenturen.

## Schadenverlauf

Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie führten zu hohen Schadenaufwendungen im Jahr 2020. Die Schadenbelastung betrug 60.9% und lag über dem Vorjahr (59.5%). Um die Auswirkungen auf das Ergebnis abzufedern, löste die Mobiliar im Berichtsjahr die in schadenärmeren Jahren gebildete Katastrophenrückstellung in der Höhe von CHF 200 Mio. auf.

Die Bruttoaufwände als Folge von Covid-19 belaufen sich für die Epidemieschäden auf rund CHF 500 Mio. und für Reiseversicherungen auf rund CHF 30 Mio. Der hohe Aufwand aus der Epidemieversicherung ist darauf zurückzuführen, dass wir unseren Kunden eine schnelle, vollumfängliche und unkomplizierte Unterstützung im Schadenfall zukommen liessen. Epidemien treten örtlich und zeitlich begrenzt auf, während Pandemien in vielen Ländern beziehungsweise Kontinenten gleichzeitig auftreten können. Bei allfälligen weiteren Lockdowns wird es deshalb keinem Versicherer mehr möglich sein, Deckung für Pandemieschäden zu übernehmen. Die Mobiliar hat alle Betriebe informiert, dass ihre Epidemieversicherung auf den ursprünglichen Zweck einer Hygieneversicherung zurückgeführt wird. Gemeinsam mit dem Bund arbeiten wir im Schweizerischen Versicherungsverband an einer möglichen Poollösung für zukünftige Pandemieereignisse.

Ansonsten verzeichneten wir einen vorteilhaften Schadenverlauf ohne auffällige Elementarschadenereignisse oder Grossschäden.

## Tochtergesellschaften

### aroov AG

Das Mobiliar Spin-off aroov wurde 2019 als digitale Plattform für Mieter geschaffen. [aroov](#) wird Mieterinnen und Mieter durch den gesamten Mietzyklus begleiten und den Immobilienverwaltern eine einfache Kommunikation und eine effiziente Bewirtschaftung während des gesamten Vermietungsprozesses ermöglichen.

### bexio AG

Die 2018 erworbene [bexio](#) AG bietet [Schweizer Kleinunternehmen, Selbstständigen und Start-ups](#) cloudbasierte Business-Software in den Bereichen Buchhaltung und Fakturierung an.

### Mobi24 AG

Die [Mobi24 AG](#) erbringt Assistance- und Contact-Center-Dienstleistungen. Sie unterstützt damit die Kunden der Mobiliar sowie Drittkunden an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr. Mobi24 hilft schnell, kompetent, persönlich und unkompliziert – sei es bei einer Autopanne, einem medizinischen Vorfall während einer Reise oder bei Notfällen in den eigenen vier Wänden. Zudem stellt Mobi24 sicher, dass Kundenanliegen auch ausserhalb der Öffnungszeiten der Generalagenturen rasch beantwortet und abgewickelt werden. Im Berichtsjahr und insbesondere während des Lockdowns war diese Erreichbarkeit besonders wertvoll. In den Monaten März bis Mai verzeichnete die Mobi24 über 600 Fälle, in denen [Mobiliar Kunden](#) aus dem Ausland zurück in die Schweiz geholt werden konnten. Das entspricht rund zwei Dritteln der Fälle, die während eines durchschnittlichen Jahres entstehen. Der höhere Aufwand in der Schadenregulierung konnte mit dem temporären Rückgang des Assistance-Geschäfts aufgrund eingestellter Reisetätigkeiten kompensiert werden. Das Vorjahresniveau in der Fahrzeugassistance Schweiz wurde jedoch bereits ab Juli wieder erreicht. Das Auslandgeschäft der Fahrzeug- und Personenassistance blieb rund 10% tiefer als im Vorjahr.

Mitte Mai wurde Leo aufgeschaltet, der digitale Assistent von Mobi24. Er ermöglicht unseren Kunden, eine Fahrzeugpanne in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein mittels automatisiertem Chat zu melden und verständigt ohne menschliche Intervention einen Pannenhelfer. Als weiteren Meilenstein hat Mobi24 zudem im August einen Live-Chat-Kanal lanciert. Der Chat wird auf der Login-Seite des Kundenportals angeboten und ist ein direkter Zugang zu unserem Kundensupport bei Fragen rund ums Login oder bei technischen Problemen.

### Protekta Rechtsschutz-Versicherung AG

Die Protekta Rechtsschutz erzielte mit 6.9% (Vorjahr 7.1 %) trotz des von Covid-19 geprägten Jahres erneut ein erfreuliches Prämienwachstum. Das Unternehmen entwickelte sich stärker als der Gesamtmarkt und ist neu führend im Schweizer Rechtsschutzversicherungs-Markt. Dies dank eines marktgerechten Produktangebots, welches auch die attraktive Zusatzleistung der persönlichen Beratung durch die JurLine und den digitalen Rechtsratgeber umfasst.

### **Protekta Risiko-Beratungs-AG**

Die Protekta Risiko-Beratung erbringt sowohl für die Mobiliar als auch für Drittkunden Beratungsdienstleistungen im Risk Management, bei der Sicherheit und in der Prävention. Im Fokus stehen dabei Industrie-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe von Schweizer Unternehmen mit nationaler und internationaler Ausrichtung.

### **SC, SwissCaution SA**

Die SC, SwissCaution SA wurde 1991 gegründet und war die erste Versicherungsgesellschaft, welche sich auf die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftskunden spezialisierte. Die SwissCaution ist Marktführerin für die Mietkaution in der Schweiz.

### **XpertCenter AG**

XpertCenter erbringt für die Mobiliar sowie auch für Drittkunden Leistungen im Bereich der Motorfahrzeugexpertisen, des Wrackhandels, der Abwehr und Durchsetzung von Regressansprüchen, der Bekämpfung von Versicherungsmissbrauch und der Regulierung von Schadenfällen mit Auslandbezug. Weitere Dienstleistungen werden im Bereich des Case Managements zur Wiedereingliederung von verunfallten oder erkrankten Personen sowie im betrieblichen Gesundheitsmanagement angeboten. Darüber hinaus ist XpertCenter für Drittkunden auf dem Gebiet der klassischen Schadenerledigung tätig. Die neue XpertAcademy bietet ihren Kunden fachspezifische Aus- und Weiterbildung an.

## **Neue Beteiligungen und Akquisitionen**

Die Mobiliar investiert durch Übernahmen und Beteiligungen nachhaltig in die Entwicklung und in das Wachstum des Unternehmens. Im Berichtsjahr konnten wir neue Tochtergesellschaften erwerben oder gründen.

### **Buildigo AG**

Im Juli 2020 erwarb die Mobiliar die Handwerkerplattform Buildigo. Die digitale Plattform vermittelt Hauseigentümern und Mietern regionale Handwerker.

### **Companion Holding Ltd.**

Mit Companion gründete die Mobiliar ein unabhängiges Insurtech-Start-up in Dublin, Irland. Das Ziel der neuen Tochterfirma ist es, digitale Add-on-Versicherungen für Partnerunternehmen und deren Produkte im EU-Raum anzubieten.

### **Lightbird Ventures AG**

Mit der neu gegründeten Lightbird Ventures AG und der Corporate-Venture-Capital-Strategie verfolgt die Mobiliar einen systematischen Ansatz für Investitionen in strategisch relevante Start-ups.

# Leben

Im Berichtsjahr gelang es uns, trotz schwieriger Marktverhältnisse aufgrund der Covid-19- Pandemie, das Prämienvolumen im Lebengeschäft auszubauen. Auf der Leistungsseite lagen die Aufwendungen über dem Vorjahr.

Die Zinssätze bewegen sich in der Schweiz weiterhin im negativen Bereich und verharren auf historischen Tiefstständen. Die Schweizerische Nationalbank hielt an ihrem Kurs fest und führte ihre expansive Geldpolitik fort. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase stehen die Lebensversicherer weiterhin vor grossen Herausforderungen.

## Kennzahlen Leben

in CHF Mio.	2020	2019	Veränderung in %
Bruttoprämien	802.3	762.9	+5.2
– Davon Jahresprämien (periodische Prämien)	679.5	647.8	+4.9
– Davon Einmalprämien (Einmaleinlagen)	122.8	115.1	+6.7
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	798.8	759.9	+5.1
Bezahlte Versicherungsleistungen für eigene Rechnung	-530.9	-541.2	+1.9
Aufwand für Überschussbeteiligung der Versicherten	-35.5	-37.0	+4.3
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	5 845.1	5 663.8	+3.2
– Davon Schadenrückstellungen	1 684.9	1 684.7	+0.0
– Davon Deckungskapital	4 103.6	3 923.1	+4.6
Rückstellungen für künftige Überschussbeteiligungen der Versicherten	313.4	288.3	+8.7
Versicherungstechnische Rückstellungen für Rechnung und Risiko Dritter	913.7	862.4	+6.0
Versicherungstechnische Rückstellungen Kapitalisationsgeschäft	42.0	36.8	+14.3
Kapitalanlagen	7 796.2	7 517.1	+3.7
Kapitalanlagen auf Rechnung und Risiko Dritter	913.7	862.4	+6.0
Kapitalanlagen Kapitalisationsgeschäft	58.5	42.3	+38.2
Technisches Ergebnis	-108.3	-84.6	-28.1
Finanzielles Ergebnis	141.3	129.3	+9.3
Ergebnis nach Steuern	29.3	39.6	-26.1
Kostensatz für eigene Rechnung	16.2%	16.1%	

Veränderung einer Erfolgsrechnungszahl in Prozent (%), positive Wirkung auf Ergebnis (+), negative Wirkung auf Ergebnis (-)

Die aufgeführten Beträge sind gerundet. Das Total kann deshalb von der Summe der einzelnen Werte abweichen; Rundungsdifferenzen können sich deshalb ebenfalls in den Prozentsätzen ergeben.

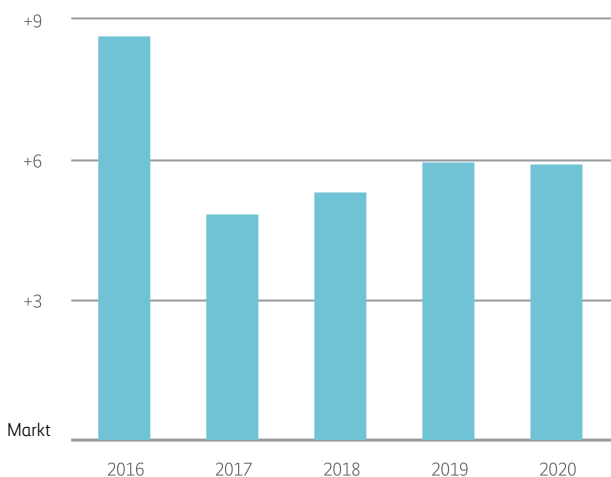
## Positionierung und Marktanteile

In der privaten Vorsorge fokussieren wir uns weiterhin auf das Geschäft mit periodischen Prämien. Um unsere führende Stellung im Risikoversicherungsgeschäft weiter auszubauen, haben wir im August 2020 die Tarife für unsere Todesfallversicherungen angepasst und eine neue, vollkommen digitale Todesfallversicherung lanciert.

Im Spargeschäft mit periodischen Prämien wachsen wir schneller als der Markt. So konnten wir unseren Marktanteil weiter steigern, er beträgt 7.3%.

### Wachstum relativ zum Markt

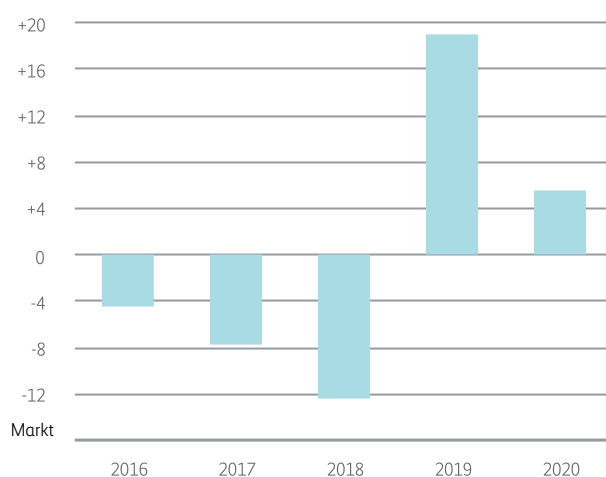
Lebengeschäft, wiederkehrende Einzelprämien  
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV)

### Wachstum relativ zum Markt

Lebengeschäft, wiederkehrende Kollektivprämien<sup>1</sup>  
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV)

<sup>1</sup> Entwicklung 2019 geprägt durch den Ausstieg der AXA aus dem Vollversicherungsgeschäft

In der beruflichen Vorsorge wollen wir unsere Position im Markt weiter stärken. Zusammen mit der Mobiliar Asset Management und der Trianon haben wir unser Angebot mit einer neuen Sammelstiftung weiter ausgebaut. Mit «MobiPension – die Mobiliar Vorsorgestiftung» gründeten wir eine neue, ab 2021 tätige Vorsorgestiftung für kleine und mittlere Unternehmen. Aufgrund der strategischen Ausrichtung – wir konzentrieren uns auf Vorsorgepläne für KMU – wird auch der Versichertenbestand der Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar in die Mobiliar Vorsorgestiftung überführt.

## Gründe für den Erfolg

Unsere Angebotspalette für Privatpersonen überzeugt mit innovativen, verständlichen Produkten und ermöglicht uns, massgeschneiderte Versicherungslösungen für alle Alterssegmente anzubieten. Die Mobiliar verfügt über eine sehr gute Reputation und ist dank ihrer dezentralen Organisation stark im Markt verankert. Unsere grosse Kundenbasis im Nicht-Lebengeschäft bietet ein hohes Cross-Selling-Potenzial. In der Rückversicherung von Vorsorgeeinrichtungen weisen wir seit Jahren eine im Vergleich zur gesetzlich vorgeschriebenen Mindestquote und zu unseren Mitbewerbern überdurchschnittlich hohe Überschussbeteiligung im Kollektivgeschäft aus.

## Überschüsse für die Kunden

Das technische Ergebnis beinhaltet bereits Überschussbeteiligungen für die Versicherten in Höhe von CHF 35.5 Mio. Im Kollektivgeschäft, welches der Mindestquote unterliegt, gaben wir 95.0% der Erträge in Form von Renten, Kapitalleistungen, Überschusszuweisungen und Rückstellungen an die Vorsorgeeinrichtungen weiter.

## Private Vorsorge

Mit einem Wachstum von 6.6% erzielten wir im Geschäft mit wiederkehrenden Prämien wiederum ein stärkeres Wachstum als der Markt. Zu diesem Erfolg trugen vor allem die wandelbaren Sparversicherungen bei.

Im Vertrieb von Einzellebenpolicen spielt das persönliche Beratungsgespräch eine wesentlich bedeutendere Rolle als in den übrigen Versicherungssparten. Als Folge der Covid-19-Pandemie ging der Absatz des Neugeschäfts bei den Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sowie bei den Sparversicherungen um 5% zurück. Trotz des schwierigen Kontexts stieg der Verkauf von Todesfall-Lebensversicherungen leicht an. So erreichten wir bei den Einzel-Kapitalversicherungen mit periodischen Prämien einen Marktanteil am Neugeschäftsvolumen von 12.7%.

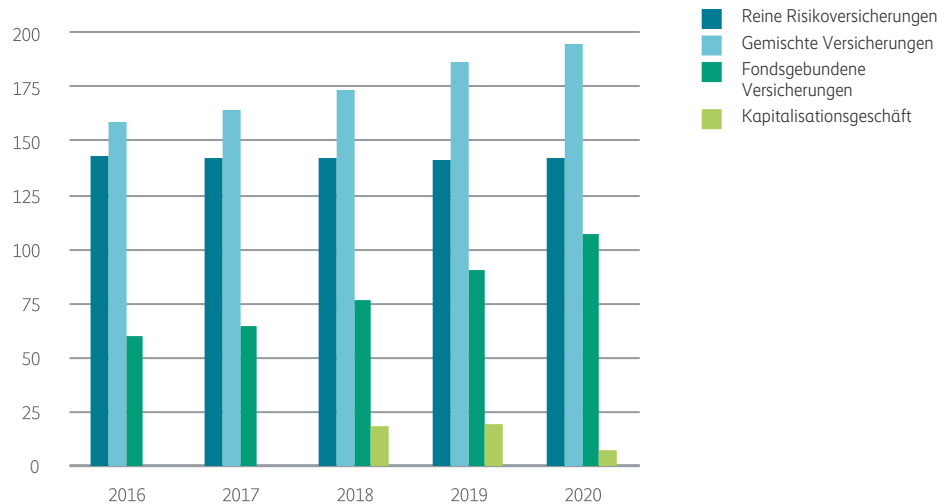
Die wandelbare Sparversicherung, die flexibles Sparen mit Anlagemöglichkeiten und attraktiven Renditechancen vereint, erfreut sich weiterhin grosser Beliebtheit. Das Angebot wurde im März 2020 durch unsere neue vorausschauende Sparversicherung ergänzt. Im Rahmen dieses neuen Produkts stellt die Mobiliar für den Fonds der Sparversicherung bis zu einer Milliarde Franken an Kapital zur Verfügung und investiert gemeinsam mit ihren Kunden. Diese profitieren von attraktiven Anlagemöglichkeiten, da sie in die gleichen Anlageklassen investieren, wie dies professionelle Anleger wie beispielsweise Pensionskassen tun. Zudem übernimmt die genossenschaftlich verankerte Mobiliar einen Teil des Anlagerisikos für ihre Kunden. Dies hilft, in schlechten Börsenzeiten die Verluste für die Kunden zu vermindern. Wir sind überzeugt, dass die Nachfrage nach Vorsorgelösungen der dritten Säule weiter steigen wird. Dies aufgrund des zu erwartenden künftigen Leistungsrückgangs aus der ersten und zweiten Säule.

Im Berichtsjahr erfolgte die Markteinführung des Hypothekenangebots in den Generalagenturen, was sich zusätzlich positiv auf den Absatz von Vorsorgeprodukten auswirkt. Dies vor dem Hintergrund, dass vor allem bei Neuhypotheken zur Sicherstellung der Tragbarkeit im Falle von Todesfall, Erwerbsunfähigkeit und im Alter meist Vorsorgeprodukte abgeschlossen werden.

Der Auszahlungsplan auf Basis einer Einmaleinlage, den wir im Sommer 2019 aus dem Angebot genommen hatten, ist seit Juli 2020 wieder verfügbar.

### Bruttoprämien private Vorsorge

in CHF Mio.

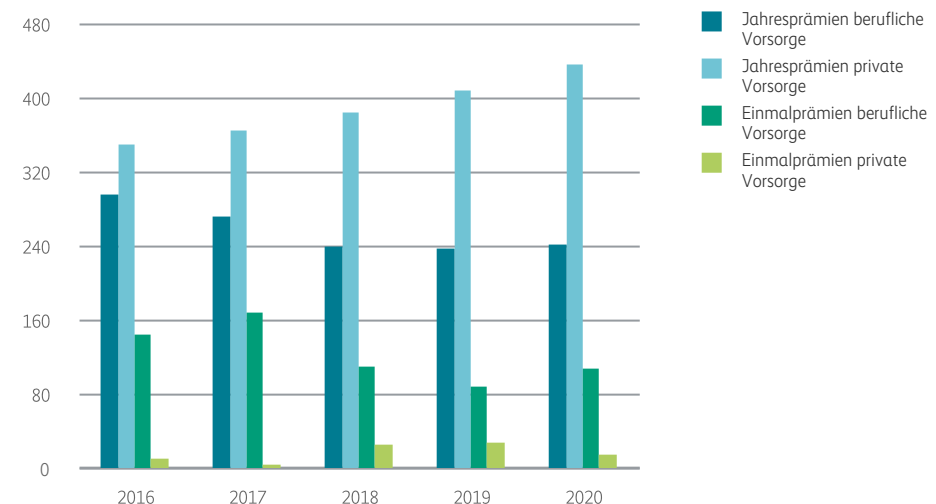


### Berufliche Vorsorge

Das Volumen bei den jährlich wiederkehrenden Prämien bewegte sich leicht über dem Vorjahr. Beim Geschäft mit Einmalprämien verzeichneten wir ebenfalls einen Anstieg gegenüber der Vorjahresperiode. Diese Entwicklung ist insbesondere auf das Einbringen von Altersguthaben zur Finanzierung von Hinterlassenenrenten bei neuen Leistungsfällen zurückzuführen. Insgesamt erzielten wir ein Prämienwachstum von 7.5%. Der Markt der beruflichen Vorsorge ist weitgehend gesättigt und stark umkämpft. Die Neuabschlüsse gingen im Vergleich zum Vorjahr zurück. Rückläufig entwickelte sich aber auch das Kündigungsvolumen.

### Bruttoprämien private und berufliche Vorsorge

in CHF Mio.



## Vertriebskanäle

In der privaten Vorsorge erzielten unsere Generalagenturen ein erfreuliches Neugeschäftsvolumen und leisteten damit wie in den Vorjahren den grössten Beitrag zur Volumensteigerung bei Verträgen mit wiederkehrenden Prämien. Die 2017 gestartete Kooperation mit verschiedenen Kantonalbanken konnten wir inzwischen auf neun ausweiten. Die Zusammenarbeit verläuft sehr erfolgreich. Das Angebot umfasst biometrische Risikodeckungen im Zusammenhang mit Hypotheken. Künftig werden unsere Produkte auch in Zusammenarbeit mit der Retailbankengruppe Raiffeisen vertrieben.

## Produkte und Innovationen

Um unsere führende Position im Markt der Risiko-Lebensversicherung zu festigen, haben wir im Berichtsjahr die Tarife unserer Todesfallversicherungen komplett überarbeitet. Darüber hinaus erweiterten wir unser Angebot an Risikoversicherungen um zwei neue Angebote: Wir lancierten eine neue, vollständig digitale Lebensversicherung, die kleine Versicherungssummen abdeckt. Das neue Produkt kann einfach und schnell online abgeschlossen werden. Zudem profitieren die Versicherten von einer attraktiven Prämie. Als zweites Angebot bieten wir neu eine personalisierte Risikoversicherung für Menschen mit Diabetes an, die zusätzlich durch eine Lifestyle-App unterstützt werden.

---

### Weiterführende Informationen:

[Strategische Kooperation mit Raiffeisen](#)

---

Die Partnerschaft mit Raiffeisen hat der Entwicklung der Sparproduktpalette neue Impulse verliehen. Im Jahr 2021 wird eine Einmalprämienversicherung, ein sogenanntes Tranchenprodukt, mit einer attraktiven Ablauleistung eingeführt. Diese fondsgebundene Versicherung mit einer Laufzeit von zehn Jahren bietet unseren Kunden einen teilweisen Schutz des investierten Kapitals bei Fälligkeit und die Aussicht auf zusätzliche Erträge durch die Partizipation an den Finanzmärkten.

Wir investieren in digitale Lösungen, um qualitativ hochwertige und zeitgemässe Dienstleistungen bereitzustellen. Im Berichtsjahr führten wir, neben der bereits erwähnten digitalen Lebensversicherung, auch unser neues Beratungstool Mobiliar 360 ein. Dieses ermöglicht es uns, eine umfassende Beratung in den Bereichen private Vorsorge und Hypotheken anzubieten und den Beratungsprozess im gemeinsamen Austausch mit dem Kunden digital durchzuführen.

Auch im Bereich der Rückversicherung von Vorsorgeeinrichtungen entwickeln wir innovative Lösungen. So führten wir ein neues digitales Portal für Sammelstiftungen ein, welches in Zusammenarbeit mit unseren Kunden entstanden ist. Neu können die Stiftungen Leistungsfälle online über das Portal anmelden und die notwendigen Dokumente direkt übermitteln. Dadurch stehen unseren Kunden künftig jederzeit alle Informationen über den aktuellen Stand eines Leistungsfalls zur Verfügung. Weitere Ausbauschritte für das Portal sind in Planung.



## Leistungen

Im Segment Privatpersonen fielen die Aufwendungen für Todesfälle im Vorjahresvergleich tiefer aus. Die Belastungen für Invalidität nahmen hingegen markant zu. Im Kollektivgeschäft gingen die Aufwendungen für Todesfälle merklich zurück. Die Leistungen für Invalidität bewegten sich deutlich über dem guten Vorjahr. Insgesamt fiel somit der Leistungsaufwand gegenüber dem Vorjahr höher aus.

## Trianon

Trianon konnte über die letzten Jahre ein konstantes Wachstum ausweisen. Im Berichtsjahr lag die Geschäftsentwicklung unter dem Vorjahreswert. Mit der Einführung der neuen Mobiliar Vorsorgestiftung per 1. Januar 2021 haben wir die Grundlage für ein in der Zukunft wieder stärkeres Wachstum gelegt. Der Versichertenbestand der Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar (GKM) wird in die neue Mobiliar Vorsorgestiftung überführt. Die GKM startete vor über drei Jahren als eigenes Vorsorgewerk innerhalb der Trianon Sammelstiftung FCT. Um den künftigen Zuwachs bei diesem Angebot zu bewältigen, passten wir die Prozesse und Arbeitsmittel bei Trianon an und optimierten sie. In der Berichtsperiode migrierte unsere Tochtergesellschaft zudem erfolgreich auf ein neues Verwaltungssystem. Weiter konnte Trianon erfolgreich zwei IT-Projekte abschliessen, die zur Leistungssteigerung der IT-Systeme beitragen und Prozesse automatisieren.

# Asset Management

**Das Berichtsjahr war geprägt durch Covid-19 und äusserst volatile Märkte. Dank fiskal- und geldpolitischer Massnahmen erwies sich 2020 dennoch als ein gutes Anlagejahr.**

## Anlageumfeld

Das Jahr 2020 begann zunächst gut und erreichte Mitte Februar neue Höchststände an den Aktienmärkten. In der Folge trafen zwei unerwartete Ereignisse aufeinander: Nach gescheiterten Gesprächen der OPEC (Organisation erdölexportierender Länder) zur Produktionsreduktion aufgrund des Nachfragerückgangs führte ein Preiskrieg zwischen Saudi-Arabien und Russland zu einem historischen Preiszerfall von Erdöl. Zur gleichen Zeit zeichneten sich durch die Covid-19-Pandemie einschneidende Massnahmen der Regierungen ab. Diese Massnahmen zum Schutz der Bevölkerung führten zu einer kompletten Lahmlegung der Wirtschaft, wodurch wir plötzlich vor einer globalen Rezession standen. Vor diesem Hintergrund kam es zu massiven Verwerfungen an den Finanzmärkten mit einem Preiserückgang von zwischenzeitlich 35% bei den Aktien. Dies drückte wiederum auf den Ölpreis, der im April kurzzeitig sogar ins Negative fiel.

***Trotz hoher Volatilität an den Märkten wird uns 2020 als ein gutes Anlagejahr in Erinnerung bleiben.***

Um diesen Marktturbulenzen entgegenzutreten, reagierten die Zentralbanken global unverzüglich mit erheblichen Stimuli in Form von Zinssenkungen, Anleihekaufprogrammen und weiteren teilweise unkonventionellen Massnahmen. Die Käufe von Staats- und Unternehmensanleihen trugen dazu bei, die staatliche Neuverschuldung zu absorbieren, die durch Angst vor Konkursen stark angestiegenen Kreditprämien wieder einzuengen und die Finanzmärkte zu beruhigen. Dabei stiegen die Bilanzen der Zentralbanken massiv an.

Ausserordentlich schnell reagierte auch die Fiskalpolitik, da die wirtschaftlichen Folgen eine direkte Konsequenz der einschneidenden Massnahmen der Regierungen gewesen waren. So schnürten diverse Staaten Fiskalpakete in noch nie da gewesenen Ausmass. Diese Mehrausgaben und der gleichzeitige Einbruch des Bruttoinlandsprodukts der Staaten führten jedoch dazu, dass die Verschuldung der Regierungen nochmals deutlich zugenommen hat.

Die geld- und fiskalpolitischen Massnahmen konnten, zumindest vorläufig, eine massive Konkurswelle verhindern und haben uns insbesondere in Europa vor einem Explodieren der Arbeitslosenzahlen, wie man es in den USA gesehen hat, bewahrt.

Anfang Sommer begann sich die Wirtschaft zu erholen. All dies unterstützte eine bemerkenswerte, stark von Technologiewerten getragene Aktienrally, die seit Ende März fast ungebrochen bis Jahresende anhielt. Ende Oktober führte die Unsicherheit bezüglich der US-Wahlen und ein Ausbrechen der zweiten Welle, insbesondere in Europa, kurzzeitig zu Kursverlusten. Nach den relativ ruhig verlaufenen US-Wahlen und



Die Ausbreitung des Coronavirus zu einer Pandemie und der Ölpreisschock führten im März zu einem dramatischen Kurssturz an den globalen Aktienmärkten. Zentralbanken und Regierungen stützten erfolgreich die Wirtschaft und vor allem die Finanzmärkte mit noch nie dagewesener Stärke und Entschlossenheit. Dies führte zu einer raschen Erholung. Die Liquiditätszufuhr in das Finanzsystem und die schnellen, unkomplizierten Hilfen für Privathaushalte bewirkten eine kaum für möglich gehaltene Aktienmarkttrall, die speziell im Technologiesektor für neue Höhen sorgte. Die zweite Welle im Herbst führte kurzweilig zu einer erneut höheren Volatilität an den Märkten. Der voraussichtliche Befreiungsschlag folgte mit der Bekanntgabe von gleich mehreren möglichen Covid-19-Impfstoffen unmittelbar nach den US-Präsidentchaftswahlen im November und führte zu einer extremen Stilrotation. Nachzügler, sogenannte «Laggards» (beispielsweise aus den Sektoren Energie und Banken) und Unternehmen mit hoher Verschuldung und schwacher Bilanz, holten einen Grossteil ihrer negativen Performance in einem einzigen Monat wieder auf. Am Ende können wir von einem stark volatilen und von Covid-19 geprägten, aber trotzdem guten Aktienjahr sprechen.

### Aktienmarktverlauf 2020

in Lokalwährung, Performance indexiert



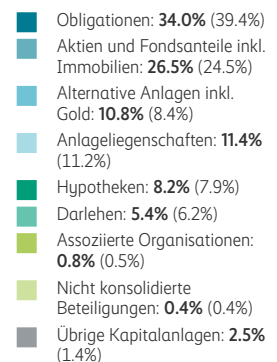
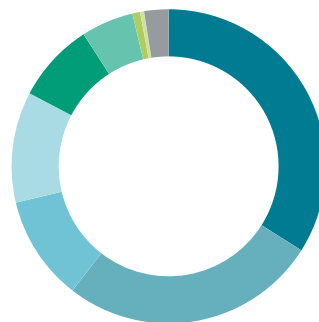
In diesem aussergewöhnlichen Anlagejahr erzielten wir ein finanzielles Ergebnis von CHF 311.9 Mio. Dieses fiel trotz hoher Volatilität und zahlreicher Unsicherheiten nur leicht unter dem soliden Vorjahreswert von CHF 333.6 Mio. aus. Dem Totalertrag aus Kapitalanlagen von CHF 574.7 Mio. (Vorjahr CHF 492.7 Mio.) standen Aufwände aus Kapitalanlagen von CHF 210.4 Mio. (Vorjahr CHF 107.5 Mio.) sowie Aufwände aus dem Saldo des übrigen finanziellen Erfolgs von CHF 52.4 Mio. (Vorjahr CHF 51.6 Mio.) gegenüber. Hauptfaktor für den guten Anlageerfolg waren Gewinne aus Veräusserungen von Kapitalanlagen mit CHF 317.0 Mio. (Vorjahr: CHF 170.1 Mio.), welchen jedoch auch Verluste aus Veräusserungen von CHF 111.7 Mio. (Vorjahr: CHF 22.9 Mio.) gegenüberstehen. Die Veräusserungen, welche wir beinahe in allen Anlagekategorien vornahmen, resultierten einerseits aus Umschichtungen in neue Fondsgefässe und andererseits aus unserem aktiven Portfolio-Management im Rahmen strategischer Anlageentscheidungen sowie der Ergebnissicherung während der negativen Entwicklung der Finanzmärkte als Folge der Covid-19-Pandemie im Frühling 2020. Der Ertrag aus Anlageliegenschaften (CHF 84.1 Mio.) und der

Wertschriftenertrag (CHF 126.0 Mio.) leisteten ebenfalls einen positiven Beitrag zum finanziellen Ergebnis, obwohl letzterer sowohl bei festverzinslichen Papieren aufgrund der tiefen Zinsen als auch bei Dividenden als Folge der Covid-19-Pandemie im Vergleich zum Vorjahr (CHF 140.9 Mio.) zurückging. Die Zuschreibungen fielen mit CHF 10.5 Mio. im Vorjahresvergleich (CHF 51.1 Mio.) ebenfalls tiefer aus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass wir 2019 in höherem Masse von der Erholung der Aktienmärkte nach den Kurseinbrüchen und den dadurch resultierenden Abschreibungen Ende 2018 profitieren konnten. Neben den bereits erwähnten Verlusten aus Veräusserungen fielen die Abschreibungen mit CHF 28.4 Mio. aufgrund der Kursverluste an den Börsen im Frühling 2020 im Vorjahresvergleich (CHF 25.9 Mio.) leicht höher aus. Zudem erhöhten sich auch die Abschreibungen auf assoziierte Unternehmen auf CHF 19.4 Mio. (Vorjahr CHF 5.7 Mio.). Eine leichte Zunahme verzeichneten wir mit CHF 29.1 Mio. beim Aufwand für Kapitalverwaltung (Vorjahr CHF 27.4 Mio.) als Folge der höheren Transaktionskosten für die getätigten Veräusserungen. Hingegen ging der Aufwand für Anlageliegenschaften mit CHF 20.1 Mio. vor allem aufgrund eines geringeren Bauaufwands im Vorjahresvergleich (CHF 24.5 Mio.) zurück. Im sonstigen finanziellen Aufwand und Ertrag schlugen sich taktische und strategische Devisenabsicherungen auf Fremdwährungspapiere nieder. Der Saldo lag jedoch auf Vorjahresniveau.

Auf durchschnittlich investierten Kapitalanlagen zu Buchwerten von CHF 18.633 Mia. erzielten wir eine Anlagerendite von 1.7% (Vorjahr 1.9%). Die Anlageperformance auf den Kapitalanlagen belief sich auf 3.7% (Vorjahr 6.9%). Darin widerspiegelt sich die – trotz der hohen Volatilität der Märkte und der daraus resultierenden Verluste – insgesamt gute Entwicklung der Sachwerte und hier im Besonderen von Immobilien. Darüber hinaus profitierten aber auch Nominalwerte von gesunkenen Zinsen.

### Portfolio-Allokation per 31.12.2020

Vorjahreswerte in Klammern



---

**Weiterführende  
Informationen:**

Wohn- und  
Geschäftsüberbauung [Trio](#)

---

## Immobilien

Im Berichtsjahr wuchs das direkte Immobilienportfolio hauptsächlich durch die fortschreitenden Bauprojekte. Zurzeit befinden sich rund 210 Wohnungen und 4000 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen mit einem zusätzlichen Anlagevolumen von rund CHF 100 Mio. im Bau oder in Planung. Die Erneuerungsarbeiten an den Bestandesliegenschaften schreiten ebenfalls gut voran. Der Ersatzneubau an der Route de Divonne in Nyon konnte im Herbst 2020 fertiggestellt und die 24 Wohnungen dem Betrieb übergeben werden. Auch die im Miteigentum gehaltene Wohn- und Geschäftsüberbauung «Trio» im Entwicklungsgebiet Bern-Wankdorf wurde fertiggestellt. Das studentische Wohnen öffnete bereits im Frühling seine Türen. Seit Juni werden die Wohnungen und Gewerbeflächen vermietet und zuletzt eröffnete das Hotel seine Pforten. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf den Ertrag des abgelaufenen Geschäftsjahres waren aufgrund der überwiegenden Wohnnutzung des Portfolios gering. Der Marktwert des gesamten Portfolios erhöhte sich auf CHF 2.135 Mia. (Vorjahr CHF 2.079 Mia.). Der Cashflow war mit CHF 67.1 Mio. aufgrund der tiefer anfallenden Instandsetzungskosten und des Abbaus der Leerstände höher als im Vorjahr (CHF 60.2 Mio.). Zusammen mit der positiven Wertveränderung von 2.4% (Vorjahr 1.5%) erzielten wir erneut eine gute Performance von 5.6% (Vorjahr 4.4%). Einen wesentlichen Bestandteil der Anlagen in Immobilien der Gruppe Mobiliar bildet der substantielle Anteil am MobiFonds Swiss Property.

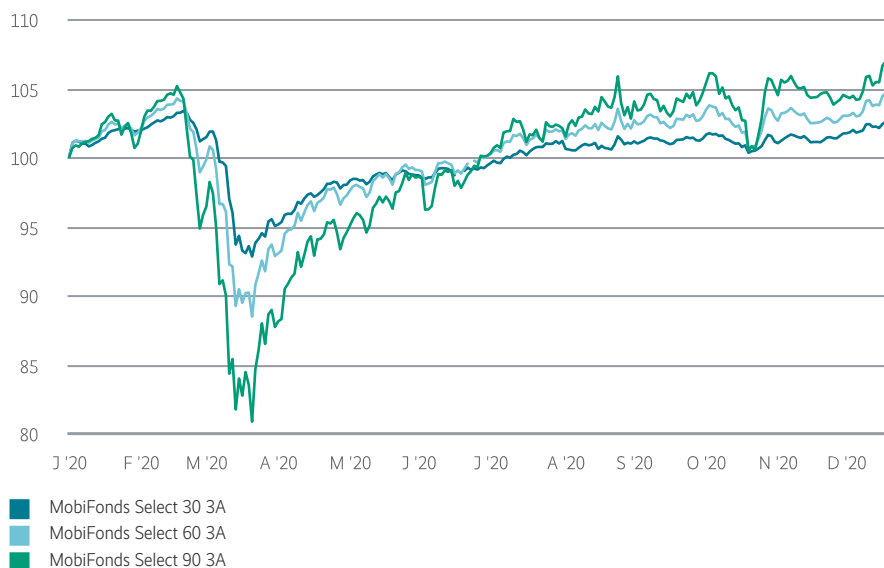
## MobiFonds – die Anlagefonds der Mobiliar

Die Fonds unserer eigenen Fondsleitung, der Schweizerischen Asset Management AG, widerspiegeln die Anlagephilosophie der Mobiliar mit den Schwerpunkten Sicherheit vor Rendite sowie aktives Anlegen und Fokus auf Qualität. Es gilt der Grundsatz: Wo Mobiliar draufsteht, ist Mobiliar drin. Das Fondsvermögen wird nach den gleichen Grundsätzen und mit derselben Sorgfalt wie das Vermögen der Gruppe Mobiliar und deren Pensionskassen verwaltet. Die heutige Fondspalette für Privatkunden besteht aus den MobiFonds Select 30, 60 und 90, welche sowohl für die gebundene als auch für die freie Vorsorge eingesetzt werden können. Die angegebene Zahl bezeichnet jeweils den Sachwertanteil der Anlagestrategie.

Unsere Fonds investieren alle in die gleichen Anlagekategorien, allerdings mit unterschiedlicher strategischer Gewichtung. Die MobiFonds Select konnten sich den starken Marktrückschlägen im ersten Halbjahr nicht entziehen. In der zweiten Jahreshälfte machten aber alle MobiFonds Select diese Rückschläge wieder wett und schlossen das Jahr mit einer durchwegs positiven Performance ab.

## MobiFonds Select für die gebundene Vorsorge

Performance indexiert



## Wertentwicklung MobiFonds Select

MobiFonds	Gebundene Vorsorge			Freie Vorsorge		
	Select30.3A	Select60.3A	Select90.3A	Select30.B	Select60.B	Select90.B
NAV 31.12.2019 (CHF)	135.73	131.49	167.4	135.73	131.49	167.4
NAV 31.12.2020 (CHF)	139.34	137.75	179.08	139.3	137.71	178.77
Performance 2020	2.66%	4.76%	6.98%	2.65%	4.76%	6.98%
Performance 3 Jahre	7.95%	13.94%				20.03%
Performance 5 Jahre	12.51%	25.09%				39.80%

Quelle: Schweizerische Mobiliar Asset Management AG. Die Performancedaten stellen keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Performance dar und lassen die bei der Ausgabe und Rücknahme der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten unberücksichtigt.

---

**Weitere Informationen:**

[MobiFonds werden dreifach ausgezeichnet](#)

---

Das Mobiliar Asset Management wurde Anfang 2020 erneut mit insgesamt drei Refinitiv Lipper Fund Awards ausgezeichnet. Der MobiFonds Select 90 erhielt erneut die begehrte Trophäe für den besten Schweizer Fonds über drei und fünf Jahre in der Kategorie «Mischfonds aggressiv in Franken». Auch in der Kategorie «Mischfonds ausgewogen in Franken» über fünf Jahre gehörten wir mit dem MobiFonds Select 60 zu den Siegern.



# Marke, Werbung und Sponsoring

Die Mobiliar zählt schweizweit zu den Unternehmen mit der besten Reputation. Auch im herausfordernden Jahr 2020 haben wir als verlässliche Partnerin unsere Verantwortung vollumfänglich wahrgenommen.

Die Marke Mobiliar ist die Lieblingsmarke der Konsumentinnen und Konsumenten – keiner anderen Versicherung vertrauen sie mehr. So positioniert sich die Mobiliar seit Jahren erfolgreich als persönlichste Versicherung der Schweiz im Markt. Diese Ambition verfolgen wir sowohl in der analogen Welt als auch auf den digitalen Kanälen. Unsere Werbung transportiert unsere positive Grundhaltung, unsere Raison d'être «Das Leben leben – wir sind da» auf passende Art und Weise. Die bekannten Schadenskizzen oder die einleitenden Worte «Liebe Mobiliar...» gelten seit Jahren als eindeutiges Erkennungsmerkmal. Mit unserem Markenversprechen «menschlich, nah, verantwortungsvoll» stellen wir für unsere Kunden ein konsistentes Erlebnis an allen Berührungspunkten sicher, welches typisch Mobiliar ist und uns gegenüber der Konkurrenz differenziert.



## Starke Dachmarke – regionale Verankerung

Die Mobiliar führt die Dachmarke konsistent und tritt in allen vier Landessprachen auf. Dabei steht die Mehrsprachigkeit stellvertretend für unsere regionale Verankerung. Kundenkontakte erfolgen vorwiegend direkt über unsere Generalagenturen oder die Mitarbeitenden von Mobi24 – dem 7/24-Stunden Call-Service-Center.

Die Dachmarke umfasst die Schweizerische Mobiliar Holding AG sowie die Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG, die Schweizerische Mobiliar Lebensversicherungs-Gesellschaft AG und die Schweizerische Mobiliar Asset Management AG. Die weiteren Tochtergesellschaften der Mobiliar treten mit separaten Marken am Markt auf.

### Die Marken der Mobiliar

Dachmarke

**die Mobiliar**    **la Mobilière**    **la Mobiliare**    **la Mobiliar**

Separate Marken

**Mobi(24)**    **Protekta**    **Protekta**  
Risikoberatung    **swisscaution**

»»»**XPERTCENTER**    **TRIANON**    **aroov**

**bexio**    **toeyoo**    **buildigo**    **companion**



**Trusted Brand Award**  
vom Forschungsinstitut  
Dialego, im Auftrag von  
Reader's Digest.

Seit 2001 misst **Trusted Brands** das Markenvertrauen der Konsumenten. Besonders an dieser Studie ist die offene Fragestellung – keine Nennung von Unternehmen zur Hilfestellung.

### Studien belegen Bestnoten

Sowohl Kunden als auch Nicht-Kunden sprechen ihr Vertrauen in die Mobiliar aus. Diverse Studien und interne Erhebungen attestieren der Marke Mobiliar Bestnoten:

Gemäss dem Most Trusted Brand Award 2020 gilt die Mobiliar über alle Alterskategorien als die vertrauenswürdigste Marke unter den Schweizer Versicherern. 75% der befragten Konsumentinnen und Konsumenten nannten die Mobiliar als Lieblingsmarke im Bereich Versicherungen. Dabei nannten die Befragten Attribute wie sympathisch, nah und unkompliziert. Weiter zeichnet sich die Mobiliar durch hohe Qualität aus.



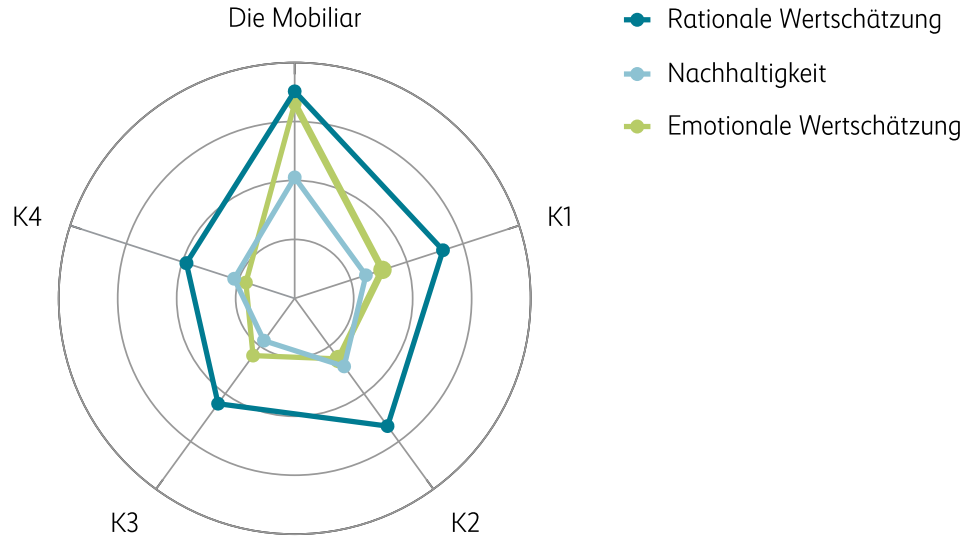
**GfK Business Reflector**

Dieser ermittelt die renommiertesten Unternehmen und Non-Profit-Organisationen der Schweiz.

Die Mobiliar verfügt gemäss GfK Business Reflector über eine sehr starke Reputation. Im Vergleich mit allen Marken in der Finanzindustrie belegen wir den zweiten Platz. Im branchenübergreifenden Vergleich erreicht die Mobiliar den starken zwölften Platz und zählt damit zu den reputationsstärksten Marken der Schweiz.

**Reputation im Vergleich mit Konkurrenten**


GfK Business Reflector 2020 (K1-K4: Konkurrenten)



Für die Assekuranz wurden pro Unternehmen mindestens 366 Personen befragt.

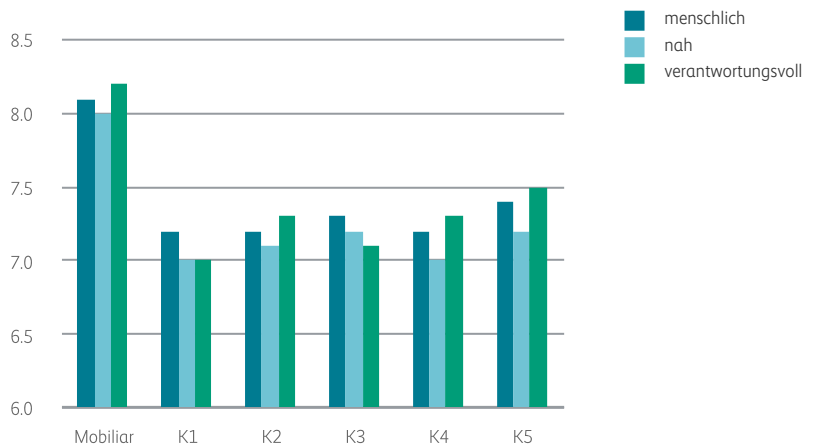
Die Mobiliar befindet sich traditionell unter den drei bekanntesten Schweizer Versicherungsmarken. Im ersten Quartal 2020 hat die Mobiliar das erste Mal sogar die stärkste Position bei der Top of Mind Bekanntheit (erstgenannte, ungestützte Markennennung) eingenommen.

Unsere Werte sind in unserer DNA verankert. So konnten wir uns gemäss dem Mobiliar Image Tracking gegenüber dem Vorjahr in allen drei Image-Dimensionen (Markenwerte) steigern. Weitere Bestnoten erhielt die Mobiliar auch in den Dimensionen «Hilfsbereitschaft» und «Verständnis für individuelle Situation». Gefallen finden die Konsumenten zudem an unserer Werbung, welche weiterhin positiv beurteilt und gerne wiedergesehen wird.

 **Mobiliar Insurance Cockpit**  
Interne Erhebungen im ersten Quartal 2020

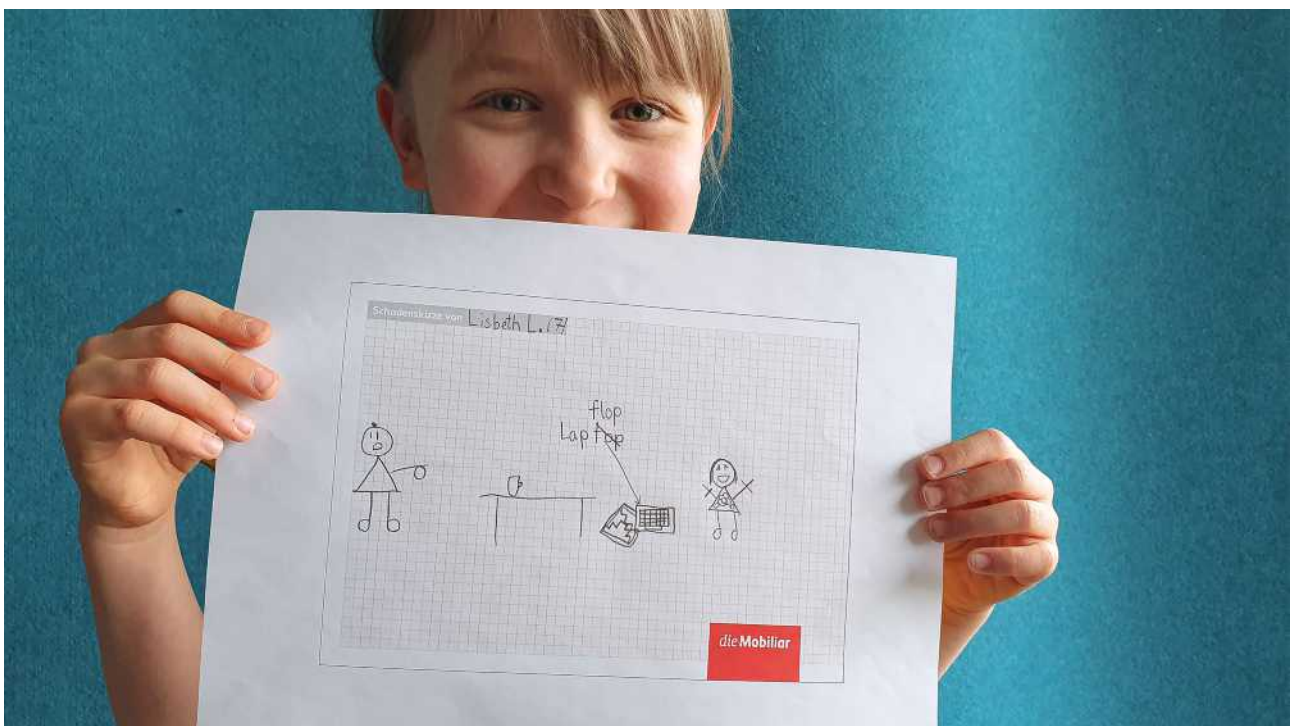
**Mobiliar Image Tracking**

Intervista AG, (K1-K5: Konkurrenten)



## Homemade-Schadenskizzen aus Homeoffice und Homeschooling

Mitte März verordnete der Bundesrat den Lockdown in der Schweiz. Ende März lancierte die Mobiliar einen Homemade-Schadenskizzen-Wettbewerb, der sich an alle richtete, die ihre Zeit zu Hause verbringen mussten. Die Kampagne war ein durchschlagender Erfolg: Es wurden über 600 Schadenskizzen eingereicht. Ein breites Publikum im Alter von 7 bis 77 Jahren beteiligte sich und skizzierte seine Ideen mit Bleistift auf gutem, altem «Hüselipapier». Unter allen Einsendungen prämierte eine Jury die witzigsten Schadenskizzen. Als Preis konnten die Gewinner Gutscheine von einem Geschäft in ihrer Nähe auswählen. Damit unterstützen wir gemeinsam das lokale Gewerbe und schafften Zusammenhalt in dieser schwierigen Zeit.



Zahlreiche Schadengeschichten von Gross und Klein trafen während der Kampagne #homemadeschadenskizze bei uns ein.

---

**Weiterführende  
Informationen:**

[Unsere Werbung](#)

---

## Werbekampagne mit Pfiff

Zum Start der neuen [vorausschauenden Sparversicherung](#) lancierte die Mobiliar eine erfrischende Werbekampagne. Im eher bedachtsamen Bereich der Lebensversicherung und Vorsorge ist es undenkbar, Schadenfälle im Rahmen der bekannten «Liebe Mobiliar»-Kampagne zu präsentieren. Dennoch sollten die Werbespots nicht ganz auf Humor verzichten, gleichzeitig aber Ernsthaftigkeit und zentrale Informationen zur neuen Leistung vermitteln. Unter dem Slogan «Die Sparversicherung, bei der die Mobiliar mitinvestiert» bestand die Kampagne aus Werbespots, [Erklärvideos](#) und einem [Simulationstool](#). Sowohl die Werbeanzeigen als auch die Webseite verzeichneten viele Besucher.

## Verlässliche Partnerin im Sponsoring- und Eventbereich

Der Eventbereich war im Berichtsjahr besonders stark von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie betroffen. Rund drei Viertel aller Anlässe mussten abgesagt oder verschoben werden. Der Verkauf über die Kundenbindungsplattform Hospitality Circle, auf welcher Mitarbeitende mit Kundenkontakt Angebote von mehr als 40 verschiedenen Veranstaltungsreihen buchen können, ging markant zurück.

Im Hallensport fiel der Saisonhöhepunkt mit allen Finalspielen aus. Die Mobiliar zeigte sich in dieser Phase solidarisch gegenüber den Verbands- und Clubpartnern und bezahlte die in der Saison 2019/20 vereinbarten Beträge aus den Basisverträgen vollumfänglich.

---

**Weiterführende Informationen:**

[Engagement Zoo Zürich](#)

---

---

**Weiterführende Informationen:**

[Schwingen](#)

---

---

**Weiterführende Informationen:**

[Locarno Filmfestival](#)

---

Der Zoo Zürich musste für knapp drei Monate schliessen. Mit der Wiedereröffnung am 6. Juni 2020 nahmen auch wir den Ticketverkauf wieder auf, mit welchem wir unseren Kundinnen und Kunden Zoo-Eintritte mit 20% Rabatt anbieten.

Im Schwingsport konnte kein einziger der rund 20 geplanten regionalen Festauftritte zusammen mit den Generalagenturen umgesetzt werden. Entsprechend wird 2021 ein intensives Schwingjahr werden. Als Highlight sei das verschobene Jubiläums-Schwingfest zum 125-jährigen Bestehen des Eidgenössischen Schwingerverbands in Appenzell erwähnt.

Das Dokumentarfilmfestival Visions du Réel, bei welchem die Mobiliar als Hauptpartnerin engagiert ist, wurde in einer komplett digitalen Form umgesetzt.

Von 50 geplanten Messeauftritten der Generalagenturen – insbesondere im Bereich Gewerbe – wurden drei durchgeführt und die restlichen Messeauftritte in die Jahre 2021 oder 2022 verschoben. Das Locarno Filmfestival konnte nicht in gewohnter Form umgesetzt werden und das Paléo Festival in Nyon wurde abgesagt.

Das schwierige Veranstaltungsjahr 2020 hat gezeigt, dass in unsicheren Zeiten verlässliche Partner besonders wertvoll sind. Die Mobiliar zeigte sich solidarisch und fand rund um ihre Sponsoring-Engagements mit allen Beteiligten eine kulante und partnerschaftliche Lösung.

---

**Weiterführende  
Informationen:**

[Unser Engagement für den  
Hallensport](#)

---

## Hallensportverträge um weitere vier Jahre verlängert

Seit 13 Jahren ist die Mobiliar Hauptpartnerin im Unihockey und seit sieben Jahren in den drei weiteren Hallensportarten Basketball, Handball und Volleyball. Mit der Verlängerung des Engagements im Hallensport um vier Jahre schaffen wir weiterhin Perspektiven für den Spitzen- und Breitensport sowie für den Nachwuchs. Auch künftig werden die Mobiliar Topscorer der knapp 80 Clubs in der Nationalliga A auf Punktejagd gehen und für ihren Club Einnahmen erspielen. So fließen jährlich über CHF 400 000 an die Nachwuchsabteilungen der besten Punktesammler. Dieses Engagement passt hervorragend zur Mobiliar – wie die Hallensportclubs sind auch die 80 Generalagenturen in der ganzen Schweiz und in allen Sprachregionen vertreten. Die Generalagenturen unterstützen den Breitensport sehr aktiv – im Durchschnitt unterstützt eine Generalagentur drei lokale Hallensportvereine.



# Risk Management

Unsere Risk Management-Prozesse stellen sicher, dass alle wesentlichen Risiken identifiziert, beurteilt, überwacht, gesteuert und berichtet werden. Wir nehmen bewusst Risiken, um die damit verbundenen Chancen aktiv zu nutzen.

## Risikopolitik und Risikostrategie

Der Verwaltungsrat legt in der Risikopolitik Zweck und Ziele, Grundsätze sowie Zuständigkeiten des unternehmensweiten Risk Managements (Enterprise Risk Management, ERM) fest. Die Mobiliar hat folgende übergeordnete Ziele:

- Schutz der Kapitalbasis zur Erfüllung der Ansprüche ihrer Kunden
- Erkennen von Risiko- und Renditeprofilen
- Schutz der Reputation

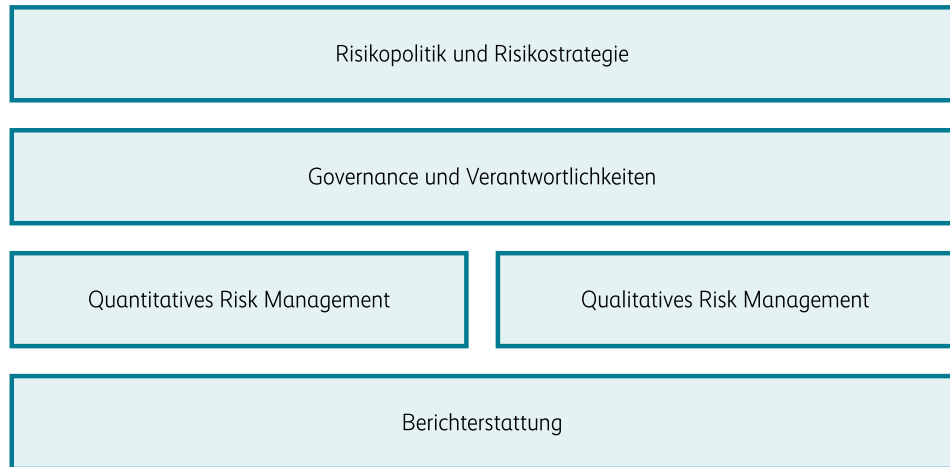
Die jährliche Risikostrategie konkretisiert die Risikopolitik und unterstützt die Umsetzung der Unternehmensstrategie. Sie bildet die Risikoneigung zur Bestimmung des Risikokapitalbedarfs ab und enthält weitere qualitative und quantitative Vorgaben zur Steuerung der wesentlichen Risiken. Relevante Risiken unterteilen wir in die [sieben Kategorien](#): Versicherungs-, Markt-, Kredit-, Liquiditäts-, Strategie- und Reputationsrisiken sowie operationelle Risiken.

## Governance und Verantwortlichkeiten

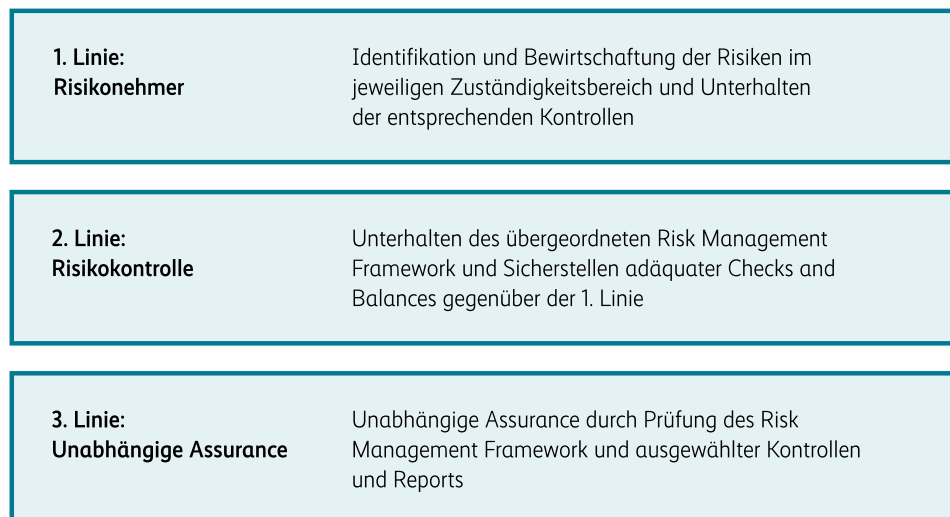
Der Verwaltungsrat nimmt mit der Ausgestaltung des unternehmensweiten Risk Managements, des internen Kontrollsystems und der Compliance-Funktion die oberste Verantwortung wahr. Unterstützt durch den Anlage-/Risikoausschuss, den Prüfungsausschuss sowie den Ausschuss Digitale Transformation verabschiedet er für die einzelnen Risikokategorien quantitative und qualitative Vorgaben sowie Konzepte zu deren Umsetzung.

Die Geschäftsleitung stellt die Umsetzung sicher und wird vierteljährlich durch zwei Managementausschüsse unterstützt: Das ALM-Strategiekomitee steuert die Versicherungs-, Markt- und Kreditrisiken durch den Asset Liability Management-Prozess. Das QLR-Komitee (Qualitatives Risk Management) steuert die operationellen und reputationellen Risiken. Liquiditätsrisiken werden direkt durch das Risikokomitee der Geschäftsleitung gesteuert. Strategierisiken behandelt der Verwaltungsrat im Rahmen des Strategieüberprüfungsprozesses.

### Risk Management Framework



Das ERM der Gruppe besteht aus drei Verteidigungslinien:



Für das Durchführen der Risk Management-Prozesse und das Bewirtschaften der Risiken sind die Geschäftsleitungsbereiche und Supportfunktionen verantwortlich (1. Linie). Die auf Gruppenstufe angesiedelten Funktionen Risk Management und Compliance Office unterstützen den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung als zentrale Risikokontrollfunktionen bei der Risikobewirtschaftung (2. Linie). Sie stellen Methoden und Instrumente zur Bewirtschaftung der Risiken zur Verfügung. Als integrierter Teil des unternehmensweiten Risk Managements unterstützen die interne und die externe Revision (3. Linie) durch unabhängige Prüfungen den Verwaltungsrat und dessen Prüfungsausschuss beim Wahrnehmen ihrer Verantwortlichkeiten.



## Quantitatives und qualitatives Risk Management

Das Risk Management umfasst die Identifikation, Beurteilung, Überwachung und darauf aufbauend das Steuern von Risiken sowie die Berichterstattung. Die Identifikation von Risiken erfolgt auf Basis geeigneter Methoden und Experteneinschätzungen. Für die Beurteilung setzen wir sowohl quantitative als auch qualitative Methoden ein. Versicherungs-, Markt- und Kreditrisiken werden mit einem internen Risikomodell quantifiziert. Dieses basiert auf den Modellen des Schweizer Solvenztests (SST), der von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA entwickelt wurde. Basierend auf der vom Verwaltungsrat vorgegebenen Risikoneigung wird so der Risikokapitalbedarf ermittelt.

Das qualitative Risk Management stellt sicher, dass für alle Risikokategorien geeignete Risk Management-Prozesse bestehen, die eine systematische Bewirtschaftung erlauben.

Ergänzend zu den Modellen und Prozessen analysiert das Risk Management mithilfe von Stresstests und Szenarioanalysen Auswirkungen von extremen Ereignissen, um zusätzliche Erkenntnisse zur Stabilität unter extremen Bedingungen zu gewinnen und das Verständnis zur Risikoexposition der Gruppe Mobiliar zu erhöhen. Anhand verschiedener Szenarien wird die Kapitaladäquanz vorausschauend über einen dreijährigen Planungszeitraum analysiert.

## Berichterstattung

Die Methoden zur Überwachung und die Form der Berichterstattung sind in den Risk Management-Prozessen festgelegt. Das Risk Management und das Compliance Office der Gruppe Mobiliar überwachen die Einhaltung der geschäftspolitischen, strategischen und gesetzlichen Vorgaben. Zudem schaffen sie Transparenz durch das Bereitstellen der relevanten Führungsinformation zur Risiko- und Kapitalsituation einschliesslich risikomindernder Massnahmen. Sie stellen die zeitgerechte Berichterstattung sicher und tragen zur regelmässigen Behandlung in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat mit ihren Ausschüssen bei. Mit dem «Own Risk and Solvency Assessment» (ORSA)-Bericht informiert das Risk Management zusätzlich die FINMA in aggregierter Form über die Risikosituation und den Kapitalbedarf.

## Risikokategorien

### Versicherungsrisiken

Unter Versicherungsrisiken verstehen wir den ökonomischen Verlust, der entsteht, wenn die versicherten Schäden und Leistungen in Bezug auf das Eintreten, die Höhe oder den Zeitpunkt nicht unseren Erwartungen entsprechen. Dabei wird zwischen Versicherungsrisiken im Nicht-Leben- und Lebengeschäft unterschieden.

### Versicherungsrisiken, Prämienvolumen nach Branchen

Nicht-Leben	in CHF Mio.
Mobilitätsversicherungen	1 080
Haushaltversicherungen	750
Personenversicherungen	552
Betriebsversicherungen (KMU)	438
Unternehmensversicherungen	286
Rechtsschutzversicherungen	132
Mietkautionsversicherungen	55

Leben	in CHF Mio.
Jahresprämien berufliche Vorsorge	243
Jahresprämien private Vorsorge	437
Einmalprämien berufliche Vorsorge	108
Einmalprämien private Vorsorge	15

### Markt- und Kreditrisiken

Marktrisiken umfassen den ökonomischen Verlust, der aus Veränderungen von Marktpreisen (beispielsweise bei Aktien, Währungen, Credit Spreads, Rohstoffen oder Immobilien) oder Zinsen entstehen kann. Kreditrisiken bezeichnen den ökonomischen Verlust aus dem Ausfall von Gegenparteien, falls zum Beispiel ein Schuldner nicht mehr in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Markt- und Kreditrisiken ergeben sich insbesondere aus der Anlage der Vermögenswerte.

### Operationelle Risiken

Operationelle Risiken bezeichnen die Gefahr von Verlusten, die infolge Unzulänglichkeit oder Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Diese Definition schliesst Rechts- und Compliance-Risiken ein. Mit der systematischen, zentral gesteuerten Bewirtschaftung stellen wir sicher, dass geeignete Massnahmen und Kontrollen vorhanden sind, um die Risiken in den Geschäftsprozessen zu begrenzen und grosse finanzielle Auswirkungen zu vermeiden. Die Risiken in Bezug auf die finanzielle Berichterstattung, die Compliance sowie den Betrieb bewirtschaften wir in einem auf unsere Geschäftsprozesse abgestützten System. Dabei überwachen das Risk Management und das Compliance Office der Gruppe die kritischen operationellen Risiken.

### Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko bezeichnet die Gefahr, dass aus Risiken der Geschäftstätigkeit, der Investitionstätigkeit oder der (Re-)Finanzierungstätigkeit fällige Zahlungsverpflichtungen nicht vollständig und fristgerecht erfüllt werden können. Um versprochene Leistungen jederzeit erfüllen zu können, steuern wir die Liquidität aktiv und zielorientiert. Zur Beurteilung des Liquiditätsrisikos wird die Situation im Rahmen von Strategie-, Planungs- und Anlageprozessen sowie anhand von Stresstests analysiert.

### Strategierisiko

Das Strategierisiko bezeichnet das Risiko, das von falschen strategischen Geschäftsentscheidungen oder von mangelnder Anpassungsfähigkeit an Veränderungen in der Unternehmensumwelt ausgeht. Die Mobiliar führt einen systematischen, jährlich wiederkehrenden Strategieprozess durch. Dabei werden die Strategie sowie Trends und Events überprüft und beurteilt, um mit geeigneten Massnahmen das Fortbestehen der Gruppe auch in Zukunft zu sichern.

### Reputationsrisiko

Das Reputationsrisiko bezeichnet die Gefahr eines Imageverlusts und folglich einer Minderung des Unternehmenswerts. Dies kann aufgrund von fehlerhaften Geschäftsentscheidungen, unprofessionellem Verhalten, Interessenkonflikten, Nichteinhalten von Gesetzen und Vorschriften sowie mangelhafter Führungs- und Unternehmenskultur entstehen. Um den ausgezeichneten Ruf der Mobiliar zu bewahren, handeln wir auf allen Hierarchiestufen professionell und integer. Die Auseinandersetzung mit Reputationsrisiken erfolgt vorwiegend im Rahmen bestehender (Risk Management-)Prozesse sowie über regelmässig erhobene Key Performance Indicators und Key Risk Indicators (Frühwarnindikatoren).

### Geschäftsfortführung und Ereignismanagement

Mit dem Krisen- und Business Continuity Management ist die Gruppe Mobiliar darauf vorbereitet, die Geschäftsaktivitäten auch unter aussergewöhnlichen Umständen weiterzuführen und die Folgen schwerwiegender Beeinträchtigungen zu begrenzen. Regelmässig werden Krisenstabs- und Notfalleinsätze sowie Gebäude-Evakuationen geübt. Auf die mit Covid-19 eingetretenen Entwicklungen und behördlichen Anordnungen konnte mithilfe des Pandemieplans umgehend reagiert und die operative Geschäftstätigkeit aufrechterhalten werden.

### Regulatory Affairs

Die Funktion «Regulatory Affairs» ist zentrale Ansprechpartnerin für die Aufsichtsbehörden und interne Anlaufstelle für aufsichtsrechtliche Themen. Zu den Kernaufgaben gehören die Koordination aufsichtsrechtlicher Themen sowie die Verfolgung und Analyse regulatorischer Neuerungen. Damit misst die Mobiliar auch der Reputation gegenüber den Aufsichtsbehörden eine hohe Bedeutung bei.

### Solvenzkapitalanforderung

Die Mobiliar verwendet für Solvenzzwecke ein von der FINMA genehmigtes konsolidiertes Gruppenmodell, das die Schweizerische Mobiliar Holding AG und alle von ihr direkt oder indirekt gehaltenen Beteiligungen berücksichtigt. Minderheitsbeteiligungen und assoziierte Organisationen werden im konsolidierten Gruppen-SST als Beteiligungsrissen berücksichtigt.

Der SST-Quotient, ausgedrückt als Verhältnis von Net Asset Value zu Solvenzkapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR), beträgt 494%. Der Net Asset Value beläuft sich dabei auf CHF 9 731 Mio. Das Marktrisiko ist mit CHF 1 756 Mio. der grösste Risikotreiber des SCR.



SST-Quotient

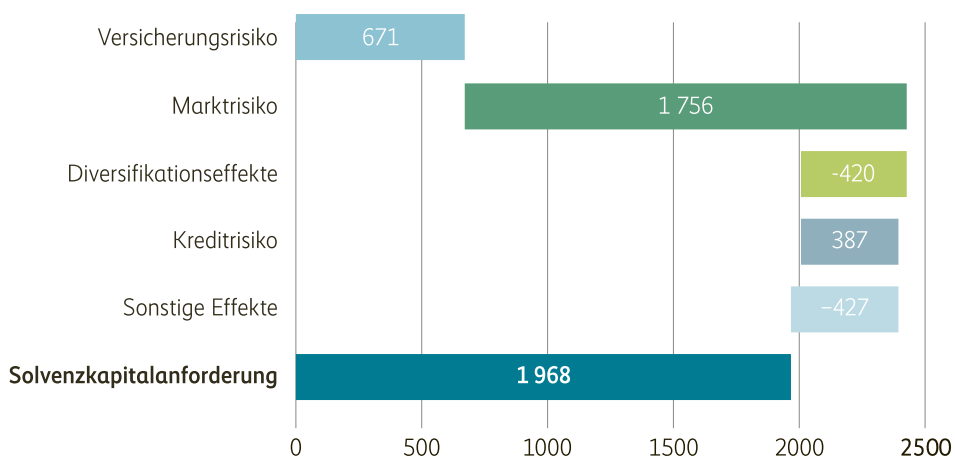
**494%**

[Quantitative und qualitative  
Angaben über die Finanzlage](#)

Anhand eines Systems mit Interventionsgrenzen vergleichen wir periodisch den Kapitalbedarf mit der Kapitalausstattung für die Gruppe und die einzelnen Versicherungsgesellschaften. Damit können wir frühzeitig Massnahmen einleiten, um allfällige Unterdeckungen zu verhindern. Die aktuellen Komponenten zur Solvenzkapitalanforderung der Gruppe sind in der Grafik dargestellt.

### Solvenzkapitalanforderung

per 1.1.2021, in CHF Mio.



### Absicherungsinstrumente

Aufgrund der hervorragenden Risikokapitalausstattung stehen nicht Instrumente zum Ersatz des Risikokapitals im Vordergrund. Unsere Absicherungsmassnahmen zielen auf die Begrenzung der Auswirkungen von Extremereignissen und damit insbesondere auf die Reduktion der Ertragsvolatilität ab. So nimmt in der Rückversicherungskonzeption beispielsweise der Schutz gegen mögliche Verluste als Folge von Schäden aus Erdbeben eine besondere Stellung ein. Gegen Währungsverluste wappnen wir uns mit der strategischen Absicherung von Fremdwährungsrisiken auf Nominalwertanlagen. Zudem setzen wir derivative Finanzinstrumente situativ zu Absicherungszwecken ein.