

# Gruppe Mobiliar

Gesamtergebnis	62
Nicht-Leben	65
Leben	72
Asset Management	78
Die Marke Mobiliar	84
Risk Management	92

# Gesamtergebnis

**Die Gruppe Mobiliar bleibt auf Wachstumskurs. Wir erzielten im Geschäftsjahr 2021 erneut ein sehr gutes Ergebnis, trotz hoher Schadenaufwendungen aufgrund der Unwetter im Sommer.**

Die Konsolidierung für das Geschäftsjahr 2021 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.

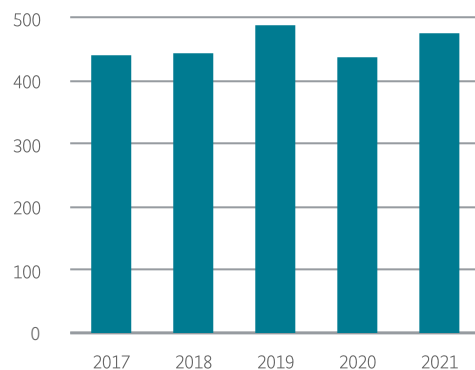
## Jahresergebnis

Die Mobiliar weist für das Geschäftsjahr 2021 einen konsolidierten Gewinn von CHF 474.9 Mio. (Vorjahr CHF 437.8 Mio.) aus. Das Nicht-Lebengeschäft leistete dabei einen Beitrag von CHF 453.5 Mio. (Vorjahr CHF 424.9 Mio.) und das Lebengeschäft von CHF 33.9 Mio. (Vorjahr CHF 28.7 Mio.). Das Segment andere Dienstleistungen, in welchem die versicherungsfremden Geschäfte ausgewiesen werden, verringerte das Ergebnis um CHF 12.4 Mio. (Vorjahresverlust CHF 15.8 Mio.).

---

### Konsolidiertes Jahresergebnis

in CHF Mio.



## Eigenkapital und Bilanz

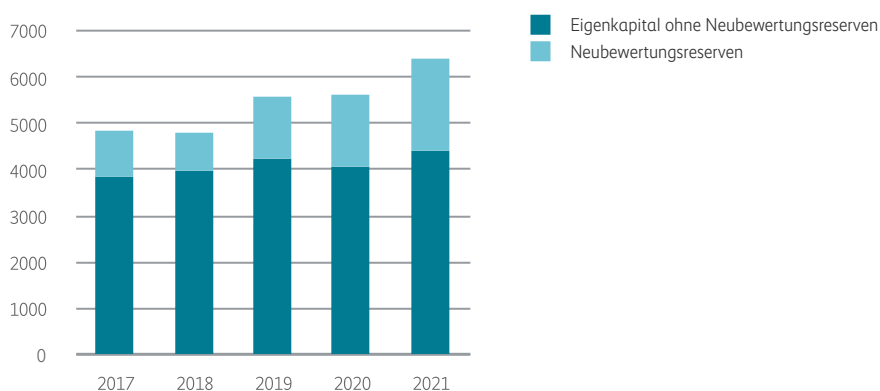
Das konsolidierte Eigenkapital erhöhte sich im Jahresvergleich um 13.9% auf CHF 6.403 Mia. Positiv auf das Eigenkapital wirkten sich neben dem Konzerngewinn auch die Veränderung der Minderheitsanteile (CHF 0.2 Mio.), die Zunahme der

Neubewertungsreserven (CHF 420.9 Mio.) sowie das erfolgswirksame Goodwillrecycling<sup>1</sup> (CHF 178.5 Mio.) aus. Die Gewinnverwendung von CHF 230.0 Mio. (Dividendenausschüttung von CHF 30.0 Mio. an die Mobiliar Genossenschaft und Zuweisung von CHF 200.0 Mio. an den Fonds für künftige Überschussbeteiligungen), die Verrechnung von Goodwill mit dem Eigenkapital (CHF 57.8 Mio.) sowie Fremdwährungsdifferenzen (CHF 7.0 Mio.) führten zu einer Minderung.

<sup>1</sup> Bei der Veräusserung einer Geschäftseinheit oder Anteilen davon wird verrechneter Goodwill über die Erfolgsrechnung rückgeführt.

#### Konsolidiertes Eigenkapital

per 31.12., in CHF Mio.



Die Eigenkapitalrendite belief sich auf 7.9% (Vorjahr 7.8%). Bei sämtlichen Versicherungsgesellschaften der Gruppe liegen die anrechenbaren Eigenmittel weit über den geforderten. Berechnet mit einem internen Modell nach SST-Prinzipien (Schweizer Solvenzttest) beträgt der Quotient für die Gruppe 516%.

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2020 von CHF 20.799 Mia. auf CHF 22.093 Mia. 95.0% der Aktiven der Gruppe Mobiliar (wie Vorjahr) sind in Kapitalanlagen investiert. Ein wesentlicher Teil der eigenen Kapitalanlagen (CHF 19.879 Mia.), nämlich CHF 6.523 Mia. (Vorjahr CHF 6.374 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.

#### Finanzielles Ergebnis

Das finanzielle Ergebnis des Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf CHF 450.2 Mio. (Vorjahr CHF 317.4 Mio.). Dieser deutliche Anstieg von CHF 132.8 Mio. resultierte grösstenteils aus höheren Netto-Realisierungsgewinnen bei Aktien sowie geringeren Währungsverlusten.

## Nicht-Leben

Die Bruttoprämien im Nicht-Lebengeschäft verzeichneten eine Zunahme von 4.5% auf CHF 3.440 Mia. Das Wachstum resultierte wiederum in erster Linie dank höherer Produktionszahlen im Neugeschäft. Während im Vorjahr die aufgrund der Covid-19-Pandemie aufgelöste Katastrophenrückstellung in der Höhe von CHF 200 Mio. die Auswirkungen auf das Ergebnis abgefedert hatte, belastete der Unwettersommer das zweite und dritte Quartal 2021 mit Schadenaufwendungen von insgesamt CHF 340 Mio. Das technische Ergebnis reduzierte sich von CHF 288.9 Mio. auf CHF 245.2 Mio. Das finanzielle Ergebnis konnte von CHF 171.4 Mio. auf CHF 267.6 Mio. gesteigert werden, was zu einem grossen Teil auf die positive Finanzmarktentwicklung zurückzuführen ist. Die Schadenbelastung belief sich auf 63.9% (Vorjahr 60.9%). Der Kostensatz reduzierte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode von 28.2% auf 27.0%. Die Combined Ratio erhöhte sich auf 92.4% (Vorjahr: 90.6%).

## Leben

In der privaten Vorsorge setzten wir das Wachstum im Geschäft mit periodisch wiederkehrenden Prämien weiter fort. Dabei konnten wir das Prämienvolumen der fondsgebundenen Versicherungen erneut deutlich steigern. Insgesamt erhöhten sich die Bruttoprämien im Lebengeschäft im Vorjahresvergleich um 8.1% auf CHF 867.0 Mio. Analog dem Nicht-Lebengeschäft konnte das finanzielle Ergebnis gesteigert werden – von CHF 141.3 Mio. auf CHF 181.6 Mio.

## Andere Dienstleistungen

Bei den anderen Dienstleistungen reduzierte sich das finanzielle Ergebnis von CHF 12.5 Mio. auf CHF 10.2 Mio. Das Segment wies einen Verlust von CHF 12.4 Mio. (Vorjahresverlust CHF 15.8 Mio.) aus.

Die Rechnungslegung für Versicherungsunternehmen (Swiss GAAP FER 40) wurde ab 1. Januar 2021 angewandt. Zwecks Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angepasst.

## Nicht-Leben

**Mit erstklassigen Produkten behauptete sich die Mobiliar im herausfordernden Umfeld und wuchs erneut stärker als der Markt. Im Sommer zogen heftige Unwetter über die Schweiz und führten zu hohen Schadenaufwendungen.**

Im Frühling ermöglichte eine Erholung von der Covid-19-Pandemie, die getroffenen Massnahmen zu deren Eindämmung schrittweise zurückzufahren. In der Folge setzte in der Schweiz eine kräftige konjunkturelle Erholung ein. Insbesondere Nachholeffekte beim privaten Konsum und bei den Investitionen sowie ein deutliches Exportwachstum führten im Berichtsjahr zu einem stark überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum. Im zweiten Semester schwächte sich diese Entwicklung etwas ab. Einerseits erfolgte dies aufgrund der internationalen Kapazitätsengpässe in der Industrieproduktion und andererseits stiegen ab dem dritten Quartal die Covid-19-Fallzahlen international und auch in der Schweiz wieder stark an. Die Risiken und Unsicherheiten bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung bleiben folglich weiterhin beträchtlich. Vieles hängt vom weltweiten Impffortschritt und den Auswirkungen allfälliger Virusmutationen auf die Wirksamkeit der Impfstoffe ab.

### Kennzahlen Nicht-Leben

in CHF Mio.	2021	2020	Veränderung in %
Gebuchte Bruttoprämien	3 440	3 292	+4.5
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	3 215	3 090	+4.1
Bezahlte Versicherungsfälle und -leistungen (brutto)	-2 278	-2 078	-9.6
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	5 686	5 699	-0.2
Kapitalanlagen	11 722	10 806	+8.5
Technisches Ergebnis	245	289	-15.1
Finanzielles Ergebnis	268	171	+56.1
Gewinn	453	425	+6.7
Schadenbelastung für eigene Rechnung	63.9%	60.9%	
Kostensatz für eigene Rechnung	27.0%	28.2%	
Satz übriges Ergebnis für eigene Rechnung	1.5%	1.6%	
Combined Ratio für eigene Rechnung	92.4%	90.6%	

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

Die Mobiliar behauptete sich im anhaltend kompetitiven Schweizer Versicherungsmarkt auch im Berichtsjahr sehr erfolgreich. Sowohl unsere erstklassigen Produkte, unsere hohe Vertriebskraft und die mobile, flexible IT-Infrastruktur als auch die Motivation unserer Mitarbeitenden trugen dazu bei, unsere Position weiter zu festigen. Erneut konnten wir Marktanteile dazugewinnen. Auch im Berichtsjahr setzten wir unsere Arbeiten für Produktverbesserungen und -erneuerungen sowie für Prozessverbesserungen kontinuierlich fort.

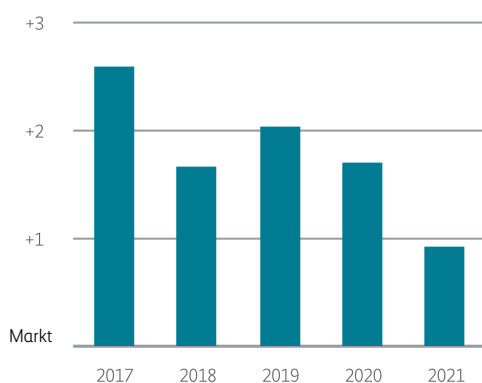
2021 erreichten wir mit 4.5% ein sehr erfreuliches und über dem Vorjahr (3.3%) liegendes Prämienwachstum. Einmal mehr sind wir damit stärker als der Gesamtmarkt (3.3%) gewachsen. Gemäss Prämienreporting des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) konnten wir unseren Marktanteil weiter steigern auf 20.1%. Den höchsten Anteil am Wachstum erzielten wir mit Neugeschäft, wobei wir auch mit Ersatzgeschäften wesentliche Mehrprämien generieren konnten. Die Austrittsquote blieb stabil gegenüber dem Vorjahr. Bisher stellten wir keine erhöhten Abgänge fest als Folge der Covid-19-Pandemie, wie beispielsweise aufgrund von Konkursen.

Die höchsten Marktanteilsgewinne resultierten in den Rechtsschutz- und Personenversicherungen. 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, ohne aktive Rückversicherung  
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV; angepasst für die Jahre 2017, 2019, 2020)

**Weiterführende Informationen:**Philosophie**Gründe für den Erfolg**

Die Faktoren Verlässlichkeit, Beständigkeit und lokale Präsenz der genossenschaftlich verankerten Mobiliar bilden die Grundlage für die anhaltend gute Prämienentwicklung sowie für die ausgezeichnete Marktpositionierung. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen eine umfassende und persönliche Betreuung. So zeichnen sich unsere Mitarbeitenden durch ihre hohen Kompetenzen in der Beratung und im Schadenfall sowie durch ihre gute Ausbildung und Motivation aus. Die Mobiliar zählte auch im Berichtsjahr gemäss einer in der Handelszeitung veröffentlichten Umfrage zu den beliebtesten Arbeitgebern der Schweiz. In der Kategorie Versicherungen und Krankenkasse resultierte Platz 1. Die Pandemie hat die Erwartungen deutlich verändert, welche Mitarbeitende an eine gute Arbeitgeberin stellen. Am besten schneiden Unternehmen ab, die den Übergang ins Homeoffice professionell, technisch gekonnt und nachhaltig gestaltet haben. Eine gute Arbeitgeberin kümmert sich heute sowohl um das Wohlbefinden ihrer Mitarbeitenden als auch um eine moderne technische Infrastruktur. Die von der Mobiliar in den vergangenen Jahren geschaffenen Rahmenbedingungen für die Arbeitsumgebung wirken sich nachhaltig positiv aus, was sich in der wiederholten Topplatzierung der Mobiliar widerspiegelt.

*Die Mobiliar entwickelt ihre Angebote und Serviceleistungen laufend weiter, um ihren Kundinnen und Kunden erstklassige Produkte anzubieten.*

Wir legen grossen Wert darauf, unsere Produkte und Serviceleistungen laufend weiterzuentwickeln. Damit wollen wir die Kundenerwartungen nicht nur erfüllen, sondern übertreffen – und dies stets bei optimalem Preis-Leistungs-Verhältnis. Dazu tragen massgeblich unsere leistungsfähigen Produktentwicklungs-, Tarifierungs- und Vertragsführungs-Systeme bei. Diese erlauben uns, unsere Deckungen und Tarife rasch und differenziert an veränderte Marktgegebenheiten anzupassen.

**Auszahlungen aus dem Überschussfonds der Versicherten**

Die Mobiliar beteiligt ihre Kunden wiederum am erwirtschafteten Erfolg. Insgesamt werden zwischen Juli 2021 und Juni 2022 rund CHF 220 Mio. aus dem Überschussfonds ausgeschüttet – mehr als je zuvor. Alternierend profitieren die Versichertengruppen alle zwei Jahre von Prämienvergünstigungen. Kleine und mittlere Unternehmen mit einer Betriebsversicherung erhalten jedoch erneut eine Prämienreduktion von 10%. Damit streicht die Mobiliar den genossenschaftlichen Gedanken in einer besonders herausfordernden Zeit speziell heraus und setzt die Erfolgsbeteiligung in diesem Jahr nahtlos fort. Weiter profitieren Versicherte mit einer Haushalt- oder Gebäudeversicherung von einer Prämienvergünstigung von 20%.

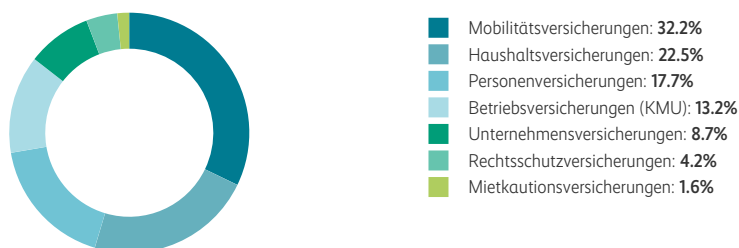
**Geschäftsfelder und Produkte**

Alle strategischen Geschäftsfelder trugen zum Wachstum bei und in jedem Geschäftsfeld ist es uns sogar gelungen, das Prämienwachstum im Vergleich zum Vorjahr zu steigern. Besonders erwähnenswert zum Segment Privatpersonen sind die über den vergangenen fünf Vorjahren liegenden Prämienzuwächse bei den Mobilitätsversicherungen. Wir gehen davon aus, dass das hohe Wachstum massgeblich durch Nachholeffekte infolge verspäteter Auslieferung von Neuwagen beeinflusst wurde und pandemiebedingt das Bedürfnis nach

Individualmobilität zugenommen hat. Auch die Geschäftsfelder Haushalt und Rechtsschutz entwickelten sich sehr erfreulich. Die Mietkautionsversicherungen erzielten nach dem leichten Prämienrückgang im Vorjahr wieder ein Wachstum. Dies gelang trotz eines speziellen Sonderrabatts zum 30-Jahr-Jubiläum der SC, SwissCaution SA auf Neuabschlüssen.

Im Segment der Unternehmenskunden resultierte der grösste Anteil des Prämienzuwachses unverändert aus den Personenversicherungen. Das Wachstum fiel erneut höher aus als im Vorjahr. Die Betriebsversicherungen für KMU wie auch das Geschäft mit mittleren und grösseren Unternehmen verliefen im Berichtsjahr sehr erfolgreich. Insbesondere dank stärkerer Neu- und Ersatzgeschäftsproduktion konnten wir das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr in beiden Geschäftsfeldern deutlich übertreffen.

Portefeuille nach Geschäftsfeld



## Innovationen und Prozessoptimierungen

Wir haben den Anspruch, unseren Kunden erstklassige Produkte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Versicherungen sind keine physischen Produkte, sondern Leistungsversprechen für die Zukunft. Bei der Entwicklung fallen verhältnismässig geringe Kosten an. Diese können hauptsächlich nach Abschluss – nämlich im Schadenfall – entstehen. So überarbeiten und entwickeln wir unsere Produkte und Serviceleistungen laufend weiter. Auf Basis von Marktvergleichen und unter Einbezug von Kundenbedürfnissen überprüfen wir die Positionierung unserer Produkte regelmässig und passen bei Bedarf zeitnah die Produkt- und Tarifgestaltung an.

### Weiterführende Informationen:

[Strategische Geschäftsentwicklung](#)

### Digitale Transformation

Die digitale Transformation der Mobiliar bleibt ein hoch priorisiertes Fokusthema. Im Zentrum steht weiterhin die Erneuerung der gesamten Nicht-Leben-Produktpalette verbunden mit der Ablösung von Altsystemen und der Modernisierung der Nahtstellen zu unseren Kunden. Im November führten wir das neue Privatpersonenprodukt der Protekta ein. In der Zwischenzeit haben die Modernisierungsarbeiten für die Betriebs- und Gebäudeversicherung KMU sowie parallel dazu für die Rechtsschutzversicherung für KMU und Unternehmen begonnen. Darüber hinaus treiben wir weiterhin die Überführung der Personenversicherung auf unsere Schadenplattform Mobiliar Claims System voran.



### Weiterentwicklung der Cyberangebote

Die erhöhte und schneller werdende digitale Vernetzung erleichtert unseren Alltag, bringt aber auch zunehmende IT-Risiken mit sich. Auch wir werden mit der steigenden Bedrohung durch Cyberkriminalität konfrontiert. In diesem Kontext entwickelt sich die Cyberwelt rasant und damit auch die Kundenbedürfnisse. Seit Einführung der Cyberversicherungen haben wir viele Rückmeldungen erhalten und Kunden sowie Generalagenturen dazu befragt. So entwickelten wir unsere Angebote laufend weiter, um sowohl für unsere Privatkunden und KMU als auch für grössere Unternehmenskunden die Cyberdienstleistungen mit Versicherung und Services auf dem neusten Stand zu halten.

Neu übernehmen wir im Haushaltversicherungsangebot die Kosten für die Entfernung von Schadsoftware und für die Neuinstallation des Betriebssystems. Zudem haben wir einen neuen Service eingeführt: Die IT-Assistance bietet unseren Kunden bei technischen Fragen rund um ihre elektronischen Geräte Unterstützung via Telefon oder Fernzugriff.

Unseren KMU- und grösseren Unternehmenskunden helfen wir mit einem dreigeteilten Angebot, damit sie gegen mögliche Cyberattacken widerstandsfähiger werden. Zudem unterstützen wir sie dabei, ihr dynamisches Risiko Cyber aktiv zu managen:

1. Wir bieten zur Abwehr des grössten Einfallstors – dem Faktor Mensch – ein [Cyber-Sensibilisierungstraining](#) für Mitarbeitende an. Damit können Firmen testen, wie Mitarbeitende auf eine Cyberattacke per E-Mail reagieren. Zudem können sie ihre Mitarbeitenden online trainieren und sensibilisieren, damit diese wissen, wie man eine latent gegebene Cyberattacke abwehrt.
2. Mit dem [Cyber RedBox Schwachstellen-Scan Service](#) überprüfen wir das interne Firmennetzwerk, die Verbindung des IT-Netzwerks ins Internet und die externen Webdienste auf Sicherheitslücken. Werden Schwachstellen erkannt, werden diese dem Kunden transparent aufgezeigt und konkrete Massnahmen zur Behebung empfohlen. Die RedBox ist daher ein effektives Präventionsinstrument im technischen Bereich, welches Unternehmen gegen das Ausnutzen von Schwachstellen von kriminellen Angreifern schützt. Der Abschluss des Abonnement-Services erfolgt in einem digital geführten Beratungs- und Verkaufsprozess. Die Einführung der Cyber RedBox erfolgt mit dem Roll-out in allen Generalagenturen 2022.
3. Auch das [Angebot](#) in der Versicherung für KMU und grössere Unternehmen zur Absicherung des Restrisikos mit Deckungen haben wir erweitert: Neu sind Angriffe durch Hacker auf die Telefonanlagen versicherbar. Zudem haben wir die bestehende Ertragsausfalldeckung erweitert und das Krisen- und Public Relations Management um die Übernahme von Notfallkosten verstärkt.

### Neuerungen bei der Betriebsversicherung für KMU

Mit der Betriebsversicherung für KMU sind wir weiterhin erfolgreich und wollen unsere führende Stellung ausbauen. So haben wir im Berichtsjahr gleich mehrere Neuerungen eingeführt. Bei der neuen Wetterversicherung sind verschiedene Pflanzenkulturen wie beispielsweise Winterweizen oder Kartoffeln unserer Landwirte gegen Wettergefahren unter anderem bei Trockenheit oder Frost versichert. Die Schadenhöhe definiert sich dabei durch den entgangenen Ernteertrag. Um auch die Käseereien noch umfänglicher zu begleiten, haben wir die Hygieneversicherung ausgeweitet. Des Weiteren haben wir für grössere KMU

das Deckungskonzept All Risks eingeführt. Dabei gilt eine andere Logik im Vergleich zum konventionellen Produkt: Es ist alles versichert, was nicht explizit ausgeschlossen wird.

### **Vereinfachung des Schadenprozesses**

Nach dem Unwettersommer 2021 stand der Hagelscanner der Mobiliar zum ersten Mal im Einsatz. Mittels hochauflösender Kameras erkennt der Scanner bei der Durchfahrt der Fahrzeuge die Anzahl Dellen und deren Grösse. Anschliessend werden die Reparaturkosten auf Basis der Drücktechnik automatisch berechnet. Damit beschleunigen wir nicht nur den ursprünglichen Prozess massiv, sondern verbessern diesen zusätzlich qualitativ. Während der Scanner ohne Ermüdung die Schäden digital analysiert und berechnet, validiert der Fahrzeugexperte das Resultat, überprüft die Machbarkeit der Reparatur, vergleicht die Reparaturkosten mit dem Zeitwert und berät die Kunden hinsichtlich der Schadenerledigung. Zusammen mit dem Hersteller haben die Experten unserer Tochtergesellschaft XpertCenter den Hagelscanner exklusiv für die Mobiliar weiterentwickelt.

Um den gesamten Schadenprozess im Motorfahrzeugbereich sowohl für Kunden als auch für Schadenmitarbeitende zu vereinfachen, haben wir im Mai in einem ersten Teilschritt die sogenannte MF-Schadenmaske implementiert. Diese löst den bisherigen Schadenbeschrieb ab. Per Mausklick werden die beschädigten Fahrzeugteile markiert und die mutmassliche Schadensumme wird systemunterstützt berechnet.

### **Einführung Gebäude-Kasko für Gebäudeeigentümer**

Im April haben wir die Gebäudezusatzdeckung Gebäude-Kasko eingeführt. Mit dieser neuen Versicherungsmöglichkeit bieten wir Gebäudeeigentümern einen attraktiven Deckungsumfang für unvorhergesehene und plötzliche Beschädigungen durch äussere Einwirkung.

### **Ergänzungsversicherung für Vaterschaftsentschädigung**

Im September 2020 nahmen die Stimmberechtigten die Vorlage für einen bezahlten Vaterschaftsurlaub von zwei Wochen an. Die Mobiliar erweiterte deshalb ab Juli 2021 das Angebot der Kollektiv-Krankenversicherung mit einer Ergänzungsversicherung für die Vaterschaftsentschädigung gemäss Erwerbsersatzordnung (EO) nach dem Vorbild der bestehenden Ergänzungsversicherung für die Mutterschaftsentschädigung. Damit decken wir die steigende Marktnachfrage ab.

### **Mehrkostenkapital versichern**

Selbstständigerwerbende können seit 1. Januar 2022 zusätzlich – neben dem Versicherungsschutz für den Lohnausfall infolge Krankheit und Unfall – auch ein Mehrkostenkapital bei der Mobiliar versichern. Gemeinsam in Workshops mit Selbstständigerwerbenden haben wir die Anforderungen erarbeitet, um entstehende Mehrkosten des Betriebs im Sinne einer Summenversicherung bei längerer Arbeitsunfähigkeit abzudecken. Im Schweizer Versicherungsmarkt ist eine Deckung in dieser Form ein Novum.

### Applikation zur Gebäudewertschätzung

Die gemeinsam mit der IAZI AG – einer Tochtergesellschaft von Scout24 Schweiz – erarbeitete neuartige Applikation zur Gebäudewertschätzung wurde nach eingehender Testphase erfolgreich auf alle Generalagenturen ausgerollt. Das Schätzmodell basiert auf der Erfassung von nur wenigen Variablen durch den Versicherungsberater gemeinsam mit dem Kunden. Diese Eingaben werden durch die Applikation mit Standortfaktoren ergänzt und mittels Algorithmen plausibilisiert. Der Prozess zur Bestimmung der Versicherungssumme in der Gebäudeversicherung wird dadurch substanziell vereinfacht und verkürzt. Im Oktober des Berichtsjahres führten wir bereits die 1000ste Schätzung damit durch. Die heute auf Einfamilienhäuser beschränkte Applikation wird 2022 auf Mehrfamilienhäuser und Gebäude mit gemischter Nutzung erweitert.

### Neuerungen bei Mobi24

Im April nahm die Generalagentur Bern-Stadt den «Service-Hub Bubenberg» in Betrieb. Mobi24 unterstützt die Generalagentur bei der Kundenbetreuung personell. Seit Juni stellt das Contact Center ausserhalb der Öffnungszeiten neu auch Rechtsschutzofferten für Kunden aus und reguliert die Home-Assistance-Fälle ohne Schadenbezug selbstständig. Der digitale Kundensupport bietet neu einen First-Level-Support für die Themen SecureSafe, ID Protect und Cyber Redbox an. Als weiterer Meilenstein wurden ab September die Kundenfeedbackformulare, welche nach einem Schadenfall verschickt werden, digitalisiert. Diese Lösung bietet nebst dem ökologischen Vorteil auch eine einfachere und raschere Datenauswertung und Reaktionszeit auf Kundenrückmeldungen. Im Oktober wurde ein neues Reisebuchungstool eingeführt, welches die Abwicklung von Flugreservierungen und Buchungen von Hotels und Mietwagen für unsere Kunden und Mobi24 stark vereinfacht und beschleunigt. Ziel dabei ist, die Kundenzufriedenheit dank einer höheren Erstkontakt-Lösung zu erhöhen. Der digitale Assistent Leo, welcher im Mai 2020 eingeführt wurde, erledigt heute bereits gut 10% der Fahrzeug-Assistance-Fälle im Inland. 60% davon werden vollautomatisch, also ohne Mitarbeiteringriff, erledigt.

### Schadenverlauf

In den Monaten Juni und Juli zogen heftige Gewitter über die Schweiz und führten zu ausserordentlich hohen Schäden von rund CHF 340 Mio. Dabei entfiel rund die Hälfte auf Motorfahrzeuge, hauptsächlich durch Hagelschäden. Diese Unwetter führten zu einer überdurchschnittlichen Schadenbelastung im Geschäftsjahr 2021 von 63.9%. Im von der Covid-19-Pandemie geprägten Vorjahr fiel die Schadenbelastung mit 60.9% nur deshalb tiefer aus, weil die Katastrophenrückstellung von CHF 200 Mio. aufgelöst worden war. Ansonsten verzeichneten wir im Berichtsjahr einen unauffälligen Schadenverlauf.

### Tochtergesellschaften und Beteiligungen

Die Mobiliar hat über die letzten Jahre ihre strategischen Beteiligungen und Tochtergesellschaften ausgebaut. Durch Übernahmen und Beteiligungen investiert die Mobiliar in die Entwicklung und in das Wachstum des Unternehmens.

---

Weiterführende Informationen:

[Übersicht der Tochtergesellschaften und Beteiligungen](#)

# Leben

**Das Lebensversicherungsgeschäft der Mobiliar wächst kontinuierlich. Wesentlicher Wachstumsimpuls war auch im Berichtsjahr die Prämienentwicklung in der privaten Vorsorge.**

Trotz des anspruchsvollen Umfelds im Rahmen der Covid-19-Pandemie gelang es uns, im Lebensgeschäft zu wachsen. Aufgrund neuer Rekorde an den Finanzmärkten resultierte ein starkes Anlageergebnis. Die Zinssätze mit einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren bewegen sich in der Schweiz nach wie vor in einem sehr tiefen Bereich. Aus diesem Grund stehen die Lebensversicherer weiterhin vor grossen Herausforderungen. Dem Anziehen der Inflation weltweit folgend, kündigten verschiedene Notenbanken für 2022 erste Massnahmen zur Reduktion der expansiven Geldpolitik an. Die Europäische Zentralbank und die Schweizerische Nationalbank gehören bisher nicht dazu.

## Kennzahlen Leben

in CHF Mio.	2021	2020	Veränderung in %
Gebuchte Bruttoprämien	867	802	+8.1
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	863	799	+8.1
Bezahlte Versicherungsfälle und -leistungen (brutto)	-568	-532	-6.8
Versicherungstechnische Rückstellungen brutto	6 397	6 174	+3.6
Versicherungstechnische Rückstellungen aus anteilsgebundener Lebensversicherung	1 095	956	+14.6
Kapitalanlagen	8 178	7 805	+4.8
Kapitalanlagen aus anteilsgebundener Lebensversicherung	1 119	972	+15.1
Finanzielles Ergebnis	182	141	+28.5
Ergebnis nach Steuern	34	29	+18.1

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.

---

Weiterführende Informationen:

[Strategische Partnerschaft mit Raiffeisen](#)

## Positionierung und Marktanteile

In der privaten Vorsorge fokussieren wir uns weiterhin auf das Wachstum. Dazu tragen eine breite Produktpalette mit kompetitiven Tarifen und die Einführung neuer Produkte im Berichtsjahr bei. Per Anfang 2021 startete die Partnerschaft mit der Raiffeisen Gruppe. Diese Zusammenarbeit bauten wir aus und entwickelten sie weiter. So lancierten wir im Herbst mit Mobiliar One Invest ein neues [Tranchen-Produkt](#) mit Einmaleinlage auf dem Markt. Gepaart mit der Wiederaufnahme des Auszahlungsplans wuchsen wir sowohl im Geschäft mit den wiederkehrenden Prämien als auch bei den Einmalprämien.

Die Produkte im Spargeschäft mit periodischen Prämien erfreuen sich grosser Beliebtheit und wir konnten unseren Marktanteil im Neugeschäft auf einem hohen Niveau halten. Für das gesamte Geschäft der privaten Vorsorge wuchs der Marktanteil bei den wiederkehrenden Prämien per Ende 2021 auf 7.7%.

Im Segment der beruflichen Vorsorge wollen wir mit attraktiven Tarifen unsere führende Stellung im Markt der kollektiven Risikoversicherung von Pensionskassen verteidigen und selektiv ausbauen. Um künftig am Wachstum des Marktes, insbesondere bei den Sammelstiftungen, zu partizipieren, haben wir mit der Gründung der Mobiliar Vorsorgestiftung ein neues Kapitel aufgeschlagen.

---

Weiterführende Informationen:

[Überschussbeteiligung im Lebensversicherungsgeschäft](#)

## Gründe für den Erfolg

Unsere Angebotspalette für Privatpersonen überzeugt mit innovativen, verständlichen Produkten und ermöglicht uns, massgeschneiderte Versicherungslösungen für alle Zielgruppen anzubieten. Die Mobiliar verfügt über eine sehr gute Reputation und ist dank ihrer dezentralen Organisation und ihrer Partnerschaften 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 erhöhte Beteiligungsquote im Kollektivgeschäft aus. Entscheidend für den Erfolg ist die Expertise unserer Mitarbeitenden, die langjährige Erfahrung als führendes Unternehmen im Markt sowie die hohe Qualität und Kundenorientierung im Leistungsmanagement.

## Überschüsse für die Kunden

Im Ergebnis berücksichtigt sind Überschussbeteiligungen für die Versicherten in Höhe von CHF 45.8 Mio. Im Kollektivgeschäft, welches der Mindestquote unterliegt, gaben wir 98.1% der Erträge in Form von Renten, Kapitaleistungen, Überschusszuweisungen und Rückstellungen an die Vorsorgeeinrichtungen weiter.

## Private Vorsorge

Der Vertrieb unserer Produkte entwickelte sich sehr positiv. Aufgrund der Covid-19-Pandemie, der damit verbundenen Unsicherheiten sowie restriktiven Lockdowns gestaltet sich der Vergleich zum Vorjahr schwierig. Sowohl gegenüber 2020 als auch im Vergleich zu 2019 verzeichneten wir ein starkes Wachstum.

Mit einem Wachstum von 7.2% erzielten wir im Geschäft mit wiederkehrenden Prämien wiederum ein stärkeres Wachstum als der Markt. Zu diesem Erfolg trug vor allem die wandelbare Sparversicherung bei. Erfreulicherweise konnten wir auch das Volumen der Risikoversicherungen erhöhen.

**Unsere Angebotspalette für Privatpersonen ermöglicht uns, massgeschneiderte Versicherungslösungen für alle Zielgruppen anzubieten.**

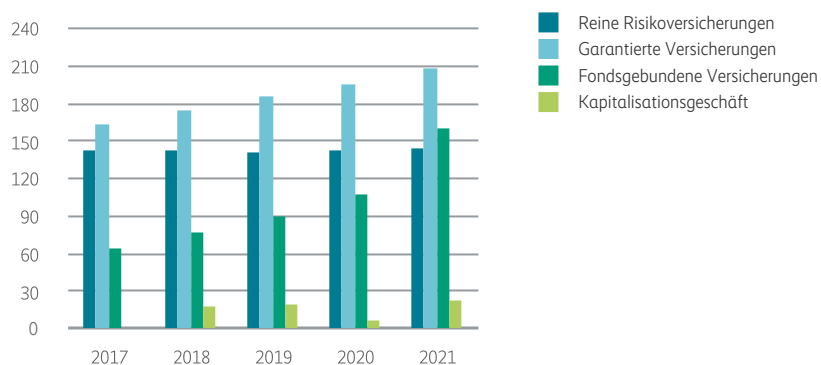
Der Absatz der Risiko-Todesfallversicherungen bewegte sich auf sehr hohem Niveau und wir übertrafen unsere Erwartungen klar. Besonders in diesem Bereich profitieren wir von den Raiffeisenbanken, welche ihren Kunden beim Abschluss einer Neuhypothek systematisch eine Todesfallversicherung zur Absicherung der Tragbarkeit anbieten. Erwerbsunfähigkeitsversicherungen haben im Raiffeisen-Kanal eine weitaus kleinere Bedeutung. Deshalb fiel das Produktionswachstum bei diesen Produkten deutlich geringer aus.

Die wandelbare Sparversicherung, die flexibles Sparen mit Anlagemöglichkeiten und attraktiven Renditechancen vereint, erfreut sich weiterhin grosser Beliebtheit. Wir sind überzeugt, dass die Nachfrage nach massgeschneiderten Vorsorgelösungen in der dritten Säule weiter steigen wird.

Beim Geschäft mit Einmalprämien verlief die Markteinführung des neuen Tranchen-Produkts Mobiliar One Invest erfolgreich und stiess bei unseren Kundinnen und Kunden auf ausserordentlich grosses Interesse. Bereits Mitte Oktober war die erste Tranche vollständig ausverkauft. Gemeinsam mit Raiffeisen konnten wir somit unser erstes Produkt entwickeln und erfolgreich am Markt platzieren. Der Verkauf durch unsere Generalagenturen übertraf unsere Erwartungen im Berichtsjahr deutlich. Um künftig den Bedürfnissen unserer Kunden noch besser zu entsprechen, planen wir, dieses Produkt weiterzuentwickeln.

**Bruttoprämien private Vorsorge**

in CHF Mio.

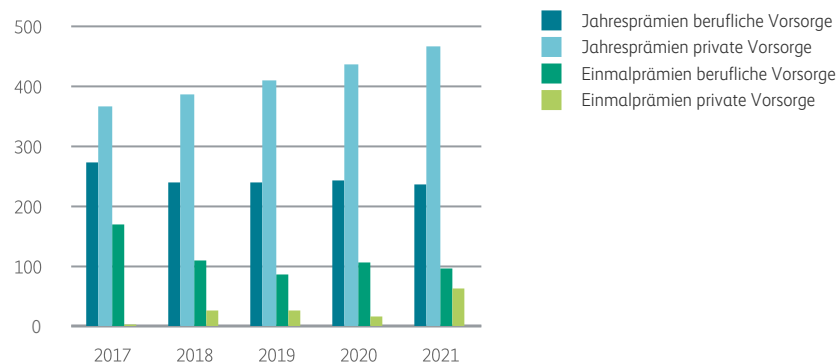


## Berufliche Vorsorge

Im stark umkämpften Markt der beruflichen Vorsorge bewegte sich das Volumen bei den jährlich wiederkehrenden Prämien leicht unter demjenigen des Vorjahres. Beim Geschäft mit Einmalprämien verzeichneten wir einen Rückgang, was auf eine Risikoreduktion und Angebotsanpassung im Bereich der Altersleistungen zurückzuführen ist. Gesamthaft konnten wir unsere führende Marktposition in der kollektiven Risikoversicherung von Pensionskassen auch im Berichtsjahr verteidigen. Zudem optimierten wir zusammen mit Vorsorgeeinrichtungen unsere Schadenprozesse. Die Einführung eines gemeinsamen Schadenportals führte neben Effizienzsteigerungen zu einer erhöhten Transparenz und Stärkung der Kundenbindung.

### Bruttoprämien private und berufliche Vorsorge

in CHF Mio.



Seit Mai tritt die Mobiliar Vorsorgestiftung am Markt auf. Damit stärken wir unsere Position in der beruflichen Vorsorge. Das Angebot dieser neuen Sammelstiftung für kleine und mittlere Unternehmen verzeichnete bereits wenige Monate nach Einführung eine erfreuliche Nachfrage. Neben den ersten Neugeschäften lag der Fokus im Berichtsjahr auf der Überführung des Versichertenbestands der Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar und initialen Investitionen im IT-Bereich. Diese Investitionen werden 2022 ermöglichen, dass die Generalagenturen direkt Geschäfte schreiben können.

## 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.

Neu startete im Berichtsjahr die Partnerschaft mit Raiffeisen. Dadurch etablieren wir einen weiteren Kundenzugang, der es uns ermöglicht, mit Kooperationsprodukten neue Zielgruppen zu erreichen. Der Start war erfolgreich und übertraf die Erwartungen im ersten Jahr. Unsere breite Produktpalette sowohl im Risikoversicherungs- als auch im Sparversicherungsbereich bietet den Banken einen attraktiven Mehrwert für ihre Kunden.

**Weiterführende Informationen:**

Biometrische Risikodeckung: erbringt Leistung (oder ein Ersatzeinkommen) infolge Erwerbsunfähigkeit oder Todesfall

Die 2017 gestartete Kooperation mit verschiedenen Kantonalbanken entwickelt sich kontinuierlich und die Zusammenarbeit verläuft erfolgreich. Das Angebot umfasst biometrische Risikodeckungen im Zusammenhang mit Hypotheken.

**Produkte und Innovationen****Weiterentwicklung innovativer Produkte in der Risikoversicherung**

Im Berichtsjahr entwickelten wir zwei innovative Produkte in der Risikoversicherung weiter: Unsere digitale Todesfallversicherung Start, die kleinere Versicherungssummen abdeckt, wurde einer breiteren Zielgruppe zugänglich gemacht. Zudem erweiterten wir die personalisierte Risikoversicherung für Personen mit gewissen Krankheiten, wie Diabetes oder Bluthochdruck. Das Angebot umfasst einen kostenlosen Gesundheitscoach und belohnt einen gesunden Lebensstil, indem Rabatte auf den Prämienzuschlag gewährt werden.

**Neues Tranchen-Produkt Mobiliar One Invest**

Mit der Entwicklung und Einführung des Tranchen-Produkts Mobiliar One Invest konnten wir unsere Produktpalette erfolgreich erweitern. Die fondsgebundene Versicherung mit einer fixen 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. Die begünstigte Person hat ausserdem die Sicherheit, dass im Todesfall mindestens die gesamte Einmaleinlage ausbezahlt wird.

**Beratungstool Mobiliar 360**

Das neue, bereits 2020 eingeführte Beratungstool Mobiliar 360 durchlief eine erfolgreiche Pilotphase. Wir haben deshalb das Angebot für alle Generalagenturen zugänglich gemacht. Das Tool ermöglicht eine umfassende Beratung in den Bereichen private Vorsorge und Hypotheken sowie den digitalen Beratungsprozess im gemeinsamen Austausch mit dem Kunden.

**Neues Portal für Sammelstiftungen**

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 grössten Kunden entstanden ist. Neu können die Stiftungen Leistungsfälle online über das Portal anmelden und die notwendigen Dokumente direkt übermitteln. Dadurch stehen unseren Kunden jederzeit alle Informationen über den aktuellen Stand eines Leistungsfalls zur Verfügung. Das Portal verfolgt damit die drei Ziele Effizienz, Sicherheit der persönlichen Daten und Transparenz. Bereits heute werden rund 50% aller Leistungsfälle via Portal gemeldet. Wir arbeiten zurzeit an weiteren Ausbausritten für das Portal.

**Leistungen**

Die Aufwendungen für Invaliditäts- und Todesfälle in der Vorsorge waren insgesamt höher als im Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf die berufliche Vorsorge zurückzuführen. In der Invalidität stiegen die nachträglich neu gemeldeten Fälle im Vergleich zur Abwicklung provisorischer Fälle schneller an. Die Leistungen im Todesfall fielen im Vergleich zu einer unterdurchschnittlich geringen Belastung im Vorjahr höher aus. Im Segment private Vorsorge lag die Belastung vor allem aufgrund einer höheren Anzahl an Todesfällen über derjenigen des Vorjahres. Generell konnten wir bislang weder im Segment Privatpersonen



noch im Kollektivgeschäft einen direkten Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie feststellen.

### **Trianon**

Der Geschäftsverlauf von Trianon lag über das gesamte Jahr leicht unter dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf den Abschluss der Bereinigung des Kundenportfolios zurückzuführen. Der Auftritt und die Sichtbarkeit von Trianon wurden durch verschiedene Marketingaktionen gestärkt, insbesondere in den sozialen Netzwerken.

Weiterhin stehen verschiedene Projektarbeiten im Zentrum, insbesondere im IT-Bereich. Der Fokus wird nun auf die Steigerung der Effizienz und der Benutzerfreundlichkeit gelegt. Infolgedessen wurde im Kundenportal ein wegweisender Release aufgeschaltet, welcher das Kundenerlebnis verbessert. So wurde beispielsweise das Informations- und Simulationstool grundlegend modernisiert, um Kundenbedürfnissen von individualisierten Sparplänen im überobligatorischen Bereich gerecht zu werden.

# Asset Management

**Im zweiten Pandemiejahr setzte sich die wirtschaftliche Erholung fort. Dadurch entwickelte sich 2021 zusammen mit der geldpolitischen Unterstützung zu einem guten Anlagejahr.**



## Tapering

Rückführung expansiver geldpolitischer Massnahmen

## Anlageumfeld

Das Berichtsjahr war geprägt durch das Ausrollen der Impfkampagnen, die wirtschaftliche Erholung, eine weiterhin expansive Geld- und Fiskalpolitik, steigende Inflation sowie das Tapering.

Zu Beginn des Berichtsjahres starteten die Industriestaaten mit den Covid-19-Impfungen. Rückläufige Fallzahlen und die damit verbundene Lockerung der Massnahmen unterstützten eine weitergehende Erholung der Wirtschaftsleistung und des Arbeitsmarktes. Dies wiederum verhalf den Aktienmärkten zu neuen Allzeithochs, die sich deutlich über den Vorkrisenniveaus bewegten. Weltweit setzten die Zentralbanken ihre Unterstützung mit einer sehr expansiven Geldpolitik fort. Diese erfolgte einerseits nach konventioneller Art – also über tiefe Leitzinsen – und andererseits unkonventionell, mit Anleihekaufprogrammen, um die längerfristigen Zinsen tief zu halten. Auch die fiskalpolitische Unterstützung blieb weiterhin intakt, jedoch etwas abgeschwächt im Vergleich zum Vorjahr.

***Eine boomende Wirtschaft, hohe Unternehmensgewinne und die expansive Geldpolitik liessen die Aktienmärkte Höchststände erreichen.***

Die Kehrseite der hohen Wirtschaftsdynamik waren Lieferengpässe. Als Sinnbild dient beispielsweise das im März im Suezkanal festgefahrene Containerschiff Ever Given. Eine weitere Konsequenz waren die auf breiter Front steigenden Rohstoff- und insbesondere auch Energiepreise. Diese entwickelten sich teilweise auf das Niveau vor der Pandemie, zum Teil aber auch deutlich darüber. Als Folge davon stiegen global die Inflationszahlen und -ängste. In den Entwicklungsländern führte dies bereits zu Leitzinserhöhungen, während in den Industriestaaten erst allmählich die Anleihenkäufe durch die Zentralbanken reduziert wurden – das sogenannte Tapering. Höhere Zinsen und eher steigende Kreditspreads liessen Anleihen negativ rentieren. Im Gegensatz dazu legten Sachwerte kräftig zu. Eine Ausnahme bildete Gold, welches sich trotz negativer Realzinsen seitwärts bewegte.

**Trotz zahlreicher Herausforderungen blicken wir auf ein positives Anlagejahr zurück.**

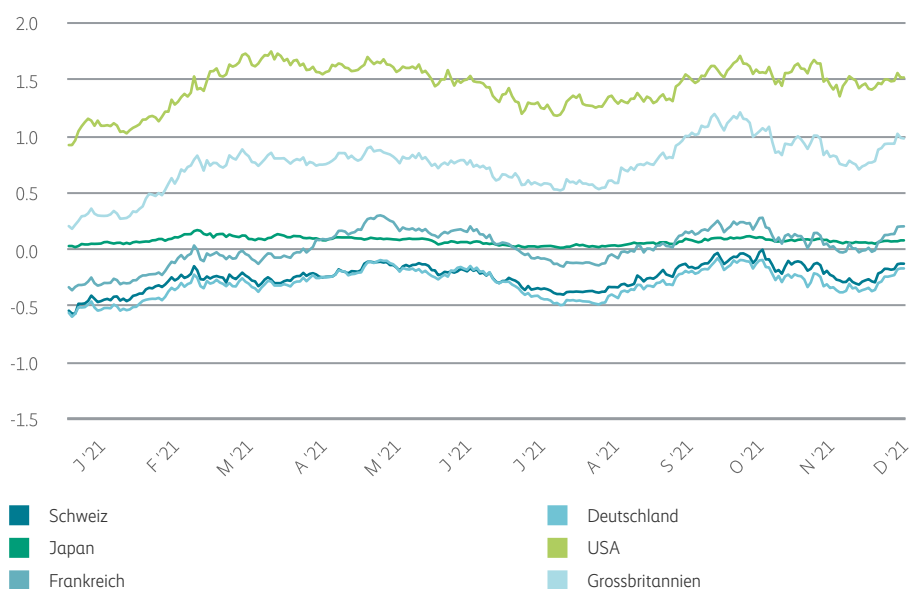
Die Märkte zeigten sich zuversichtlich und blieben grösstenteils unbeeindruckt von den jeweiligen Entwicklungen der Pandemie. Für zwischenzeitlich erhöhte Volatilität sorgten die Meldungen um einen möglichen Konkurs von Evergrande, einem chinesischen Immobilienkonzern, sowie die erhöhten Inflationszahlen und das Auftauchen der Omikron-Variante, welche für Unsicherheit und Gewinnmitnahmen an den Aktienmärkten sorgte.

**Anlagestrategie und Anlageergebnis**

Die gute wirtschaftliche Entwicklung gepaart mit weltweit ansteigenden Inflationsraten liess die Zinsen im Berichtsjahr ansteigen. Die Kreditprämien von Unternehmensanleihen entwickelten sich im Jahresverlauf leicht tiefer, bis sie mit dem Aufkommen der Omikron-Variante Ende 2021 wieder anstiegen. Aufgrund dieser Entwicklungen erlitten die Obligationen im Berichtsjahr eine negative Performance. Es gilt hervorzuheben, dass der Zinsanstieg zu Beginn des Jahres vornehmlich in den USA sehr ausgeprägt war. Wir haben diese Gelegenheit genutzt, um anfangs des zweiten Quartals eine 5%-Quote des Anleihen-Portfolios in US-Unternehmensanleihen zu investieren, um so von den höheren relativen Zinsen zu profitieren. Diese Position entwickelte sich im Jahresverlauf erfreulich, sodass wir sie Ende Dezember mit Gewinn schliessen konnten. Da sich die Kreditprämien von Unternehmensanleihen im Berichtsjahr ihren historischen Tiefstständen näherten, reduzierten wir gegen Ende Jahr auch unser Engagement in Schweizer Unternehmensanleihen zugunsten von Segmenten höherer Bonitäten.

**Rendite 10-jähriger Staatsanleihen**

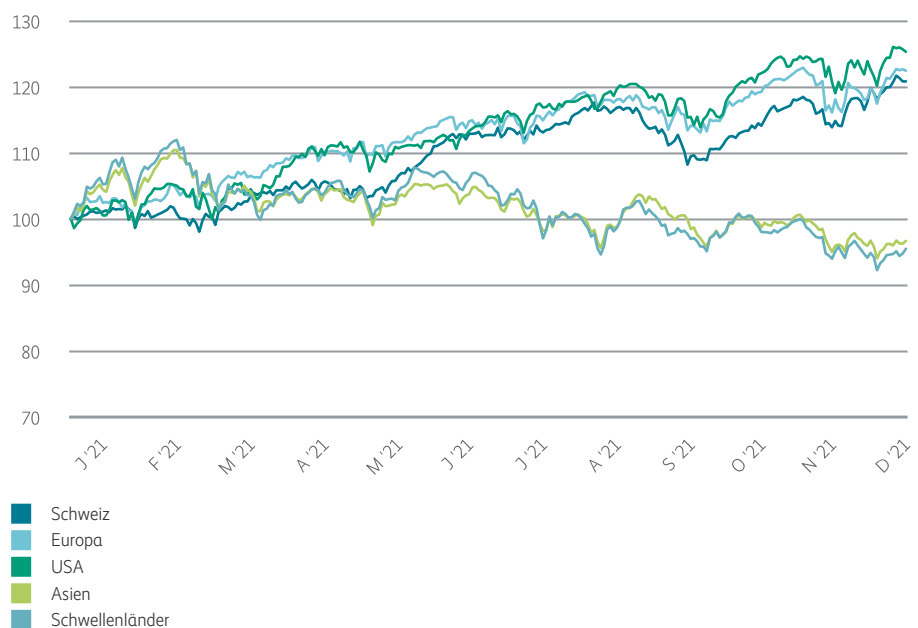
in %



Sowohl die Wirtschaft als auch die Aktienmärkte erholten sich 2021 weiter von der Covid-19-Pandemie. Steigende Unternehmensgewinne und die rekordhohen Margen trieben die weltweiten Börsen auf neue Höchststände. Die anhaltend expansive Geldpolitik der Notenbanken sowie die Alternativlosigkeit aufgrund der tiefen Zinsen bescherte den Aktien weiter Rückenwind und liess die Bewertungen steigen. Auch zwischenzeitlich aufkommende Sorgen aufgrund geopolitischer Spannungen oder der neu aufgetauchten Virusvarianten Delta und Omikron konnten die Aktienhaussa nur kurzzeitig bremsen. Gestiegene Energiepreise sowie anhaltend pandemiebedingte Produktions- und Lieferengpässe führten zu einem massiven Anstieg der Inflation in den USA und in abgeschwächter Form weltweit. Dies quitierten die Aktienmärkte gegen Ende 2021 mit erhöhter Volatilität. Dazu gesellte sich die Sorge, dass die amerikanische Notenbank früher an der Geldschraube drehen könnte, um der beängstigend hohen Inflation entgegenzuwirken. Das überaus gute Aktienjahr war geprägt von hoher Dynamik und einer stetigen Stil- und Sektorenrotation, was es schwierig machte, auf Trends zu setzen.

#### Aktienmarktverlauf 2021

in Lokälwahrung, Performance indexiert



In diesem insgesamt erfreulichen Anlagejahr erzielten wir mit CHF 222.7 Mio. 1.9% höhere Erträge aus Kapitalanlagen als im Vorjahr. Der Zuwachs resultierte fast ausschliesslich aus Dividenden auf Alternativen Anlagen, bei welchen im Vorjahr aufgrund von Fondsumschichtungen nur minime Erträge ausgeschüttet worden waren. Daneben stiegen die Erträge der assoziierten Organisationen im Vorjahresvergleich leicht an. Bei allen anderen Anlagekategorien verzeichneten wir Ertragsruckgange, allen voran bei festverzinslichen Wertpapieren, welche unter dem tiefen Zinsniveau und einer sinkenden Bestandsrendite litten. Dies trifft gleichermassen auch auf Darlehen und Hypotheken zu. Bei Hypotheken gelang es uns jedoch, durch verstärkte Vertriebsaktivitat den Ertragsrückgang durch Volumenwachstum nahezu zu kompensieren. Bei Aktien und Fondsanteilen fielen die

Dividenden leicht geringer aus als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist eine weitere Folge der Covid-19-Pandemie, da die Gewinnausschüttungen sich auf die Unternehmensgewinne des sehr turbulenten 2020 bezogen, welches von den weltweiten Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie stark betroffen war. Während Immobilien zwar etwas mehr Mieterträge generierten, fiel der Gesamtertrag aufgrund von höheren Instandhaltungsmassnahmen und grösserem Bauaufwand dennoch unter den Vorjahreswert.

Das Nettoergebnis der Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen stieg gegenüber dem Vorjahr mit CHF 264.0 Mio. um fast 11%. Haupttreiber waren Aktien, mit welchen wir vor dem Hintergrund der sehr guten Marktentwicklung und hoher Indexstände durch Umschichtungen sowie einer leichten Reduktion der Aktienquote im Nicht-Lebengeschäft beträchtliche Realisierungsgewinne verbuchen konnten.

Das gute Börsenjahr 2021 spiegelt sich auch in höheren Zuschreibungen und geringeren Abschreibungen für Fondsanteile wider, welche gegenüber 2020 ebenfalls zulegten. Bei festverzinslichen Wertpapieren erzielten wir durch Umschichtungen weitere Realisierungsgewinne, jedoch lagen diese unter dem Vorjahresniveau. Leicht steigende Zinsen, insbesondere in den USA, sorgten für eine rückläufige Marktentwicklung in dieser Anlageklasse, sodass eine Realisierung von Gewinnen durch Verkäufe erschwert wurde. Des Weiteren stiegen die Zuschreibungen auf assoziierte Organisationen, wohingegen bei nicht konsolidierten Beteiligungen leicht höhere Abschreibungen verbucht werden mussten. Während wir bei Alternativen Anlagen zusätzliche Realisierungsgewinne erzielen konnten, resultierte bei Derivaten ein Verlust aus strategischen Währungsabsicherungen. Im Vorjahresvergleich wiesen wir aufgrund taktischer Massnahmen zur Absicherung des US-Dollars noch einen Gewinn aus. Die Aufwände für die Verwaltung der Kapitalanlagen bewegten sich auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr, sie wurden getrieben durch höhere Transaktionskosten als Folge der Realisierungen.

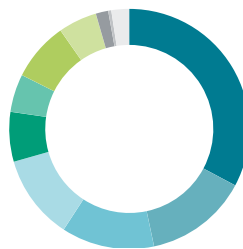
### **Immobilien**

Das Liegenschaftsergebnis des direkten Immobilienportfolios war im Berichtsjahr geprägt durch die hohe Anzahl an Erneuerungsarbeiten an den Bestandesliegenschaften. Für viele der anstehenden Sanierungen haben die Vorbereitungsarbeiten begonnen. Die Gesamtsanierung der Geschäftsliegenschaft an der Kasinostrasse in Aarau konnte im April abgeschlossen werden. Das direkte Immobilienportfolio nahm im Berichtsjahr hauptsächlich durch den Fortschritt dieser Sanierungsprojekte zu. Im Sommer 2021 konnten wir zudem ein Vorkaufsrecht für einen gemischt genutzten Neubau in Rorschach beurkunden. Mit den weiteren Neubauprojekten befinden sich so rund 240 Wohnungen und 2000 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen mit einem zusätzlichen Anlagevolumen von rund CHF 95 Mio. im Bau oder in Planung. Der Marktwert des gesamten Portfolios erhöhte sich auf CHF 2.257 Mia. (Vorjahr CHF 2.135 Mia.). Der Cashflow war mit CHF 64.2 Mio., insbesondere aufgrund der höher anfallenden Instandsetzungskosten, tiefer als im Vorjahr (CHF 67.1 Mio.). Zusammen mit der positiven Wertveränderung von 5.3% (Vorjahr 2.4%) erzielten wir erneut eine gute Performance von 8.3% (Vorjahr 5.6%). Einen wesentlichen Bestandteil der Anlagen in Immobilien der Gruppe Mobiliar bildet der substanzielle Anteil am MobiFonds Swiss Property.

Auf durchschnittlich investierten Kapitalanlagen zu Buchwerten von CHF 19.329 Mia. erzielten wir eine Anlagerendite von 2.3% (Vorjahr 1.7%). Die Anlageperformance auf den Kapitalanlagen belief sich auf 4.1% (Vorjahr 3.7%). Darin widerspiegelt sich die insgesamt gute Entwicklung der Sachwerte, insbesondere von Aktien und Immobilien.

#### Portfolio-Allokation per 31.12.2021

Vorjahreswerte in Klammern



■	Obligationen: <b>32.8%</b> (33.9%)
■	Fondsanteile: <b>13.9%</b> (14.4%)
■	Aktien: <b>12.5%</b> (12.0%)
■	Renditeliegenschaften: <b>11.4%</b> (11.4%)
■	Alternative Anlagen: <b>6.7%</b> (5.6%)
■	Gold: <b>5.1%</b> (5.2%)
■	Hypotheken: <b>7.9%</b> (8.2%)
■	Darlehen: <b>5.2%</b> (5.5%)
■	Assoziierte Organisationen: <b>1.7%</b> (0.8%)
■	Nicht konsolidierte Beteiligungen: <b>0.4%</b> (0.4%)
■	Übrige Kapitalanlagen: <b>2.4%</b> (2.6%)

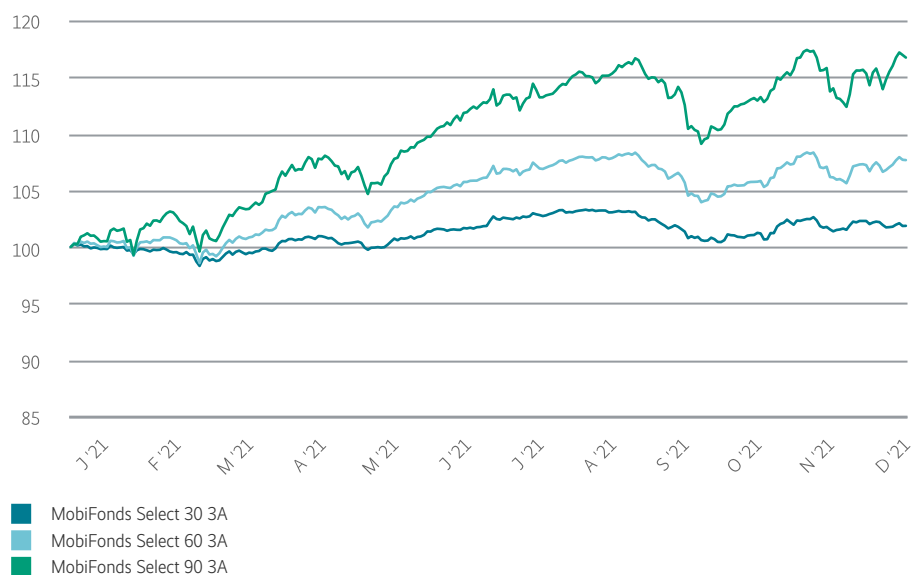
#### MobiFonds – die Anlagefonds der Mobiliar

Die Fonds der eigenen Fondsleitung, der Schweizerischen Mobiliar Asset Management AG, widerspiegeln die Anlagephilosophie der Mobiliar. Diese beinhaltet die Schwerpunkte Sicherheit vor Rendite, aktives Anlegen sowie 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 Fondspalette für Privatkunden besteht aus den MobiFonds Select 30, 60 und 90, welche flexibel im Rahmen einer fondsgebundenen Sparversicherung der Mobiliar oder bei den meisten Schweizer Banken verfügbar sind. Die angegebene Zahl bezeichnet jeweils den Sachwertanteil der Anlagestrategie.

Unsere Fonds investieren alle in die gleichen Anlagekategorien, allerdings mit unterschiedlicher strategischer Gewichtung. Sämtliche MobiFonds Select schlossen das Berichtsjahr mit einer positiven Performance ab. Auch für 2021 galt die Regel, je höher der Sachwertanteil, desto höher die Schwankungsbreite des Fonds und umso höher die Jahresperformance.

**MobiFonds Select für die gebundene Vorsorge**

Performance indexiert

**Wertentwicklung MobiFonds Select 2021**

MobiFonds	Gebundene Vorsorge			Freie Vorsorge		
	Select30.3A	Select60.3A	Select90.3A	Select30.B	Select60.B	Select90.B
NAV 30.12.2020 (CHF)	139.3	137.8	179.1	139.3	137.7	178.8
NAV 31.12.2021 (CHF)	141.9	148.3	209.0	141.8	148.2	208.4
Performance 2021	1.9%	7.7%	16.7%	1.9%	7.7%	16.7%
Performance 3 Jahre	13.5%	28.5%				51.3%
Performance 5 Jahre	13.8%	33.4%				62.6%

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](#)

Die Schweizerische Mobiliar Asset Management AG wurde Anfang 2021 erneut mit einem Refinitiv Lipper Fund Awards ausgezeichnet. Der MobiFonds Select 90 erhielt bereits zum fünften Mal die begehrte Trophäe für den besten Schweizer Fonds in der Kategorie «Mischfonds aggressiv in Franken». Im Berichtsjahr wurde der Fonds über die Dreijahresperiode ausgezeichnet.

# Die Marke Mobiliar

**Typisch Mobiliar: Seit 1826 ist unsere Marke Ausdruck unserer Identität. Erneut erhielten wir Bestnoten in Bezug auf die Reputation. Auch im zweiten Pandemiejahr waren wir unseren Partnern gegenüber solidarisch.**

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. Diesen Weg 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 Schadensskizzen 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 Lebensversicherungsgesellschaft AG, die Schweizerische Mobiliar Asset Management AG, die Schweizerische Mobiliar Services AG und die Schweizerische Mobiliar Risk Engineering 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**    >>>PERTCENTER    **buildigo**  


**Regionale Verankerung: Wir sind da, wenn es darauf ankommt.**

Mit 80 Unternehmer-Generalagenturen sind wir in allen Regionen der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein präsent. Die Generalagentinnen und Generalagenten der Mobiliar nutzen ihre unternehmerische Freiheit für Entscheide, die ihren Kunden, dem lokalen Gewerbe und der Gesellschaft zugutekommen. Durch Sponsoring und aktives Gesellschaftsengagement unterstützen sie Veranstaltungen, Vereine, Clubs und nachhaltige Projekte in den Regionen. Auch als Arbeitgebende und Ausbildungsstätten spielen unsere Generalagenturen eine wichtige Rolle. Sie beschäftigten per Ende 2021 2663 Mitarbeitende und bilden zurzeit 256 Lernende aus.

**Wir übernehmen Verantwortung für die Gegenwart und die Zukunft.**

Es ist ein grosses Versprechen, welches wir unseren Kunden abgeben: «Das Leben leben – wir sind da.» Dieses Versprechen ist der Kern des Versicherungsgeschäfts, dafür steht die Versicherungspolice. Wir setzen es auf vielfältige Weise um: Im Schadenfall, dem wichtigsten Moment der Kundenbeziehung, unterstützen wir unsere Versicherten rasch und unkompliziert vor Ort. Es bestehen unterschiedliche Möglichkeiten, mit uns Kontakt aufzunehmen: am Schalter, am Telefon, via E-Mail, Website, App oder Kundenportal. Ausserhalb der Bürozeiten ist unser Call-Service-Center Mobi24 für die Versicherten da.


**Trusted Brand Award**

vom Forschungsinstitut Dialago, 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 Kundinnen 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 2021 gilt die Mobiliar zum vierten Mal in Folge als die vertrauenswürdigste Marke unter den Schweizer Versicherern. 79% der befragten Konsumenten nannten die Mobiliar als Lieblingsmarke im Bereich Versicherungen. Sie fühlen sich der Mobiliar am nächsten und vergeben ihr die höchsten Sympathiewerte.



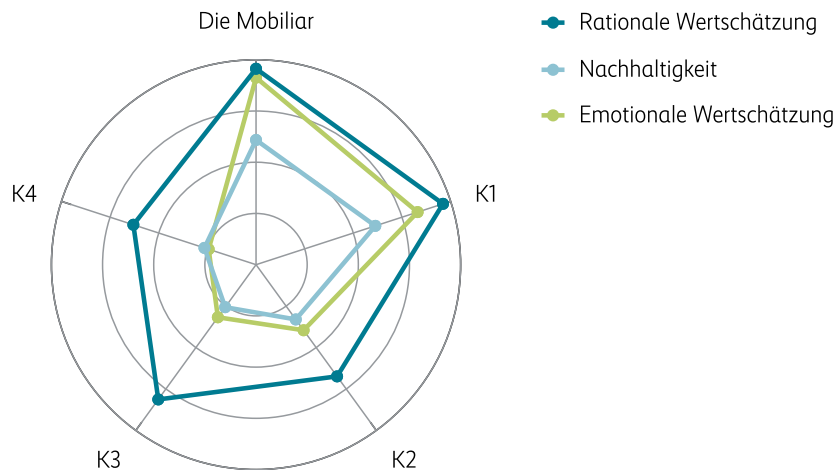
**GfK Business Reflector**

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 geniessen wir den besten Ruf. Im branchenübergreifenden Vergleich hat die Mobiliar um drei Ränge zugelegt und gehört neu zu den zehn reputationsstärksten Marken der Schweiz.

**Reputation im Vergleich mit Konkurrenten**

GfK Business Reflector 2021 (K1-K4: Konkurrenten)



Für die Assekuranz wurden pro Unternehmen mindestens 335 Personen befragt.



**Mobiliar Insurance Cockpit**

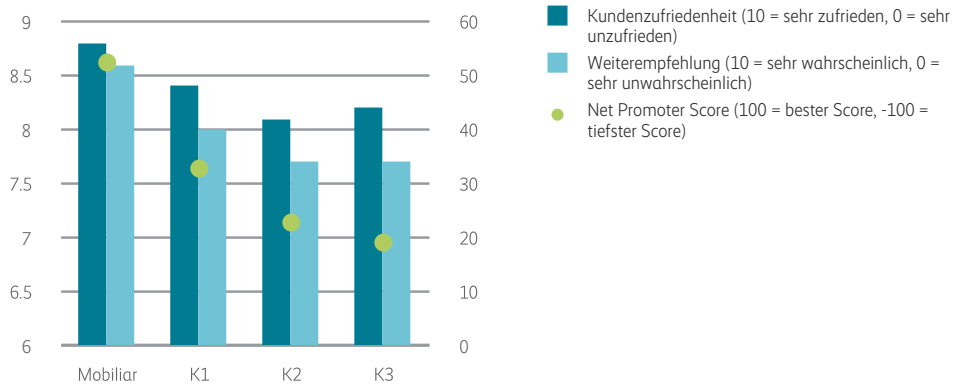
Interne Erhebungen 2021

Die Mobiliar befindet sich traditionell unter den drei bekanntesten Schweizer Versicherungsmarken. Über die letzten vier Jahre hinweg belegt die Mobiliar den zweiten Rang bei der Top-of-Mind-Bekanntheit (erstgenannte, ungestützte Markennennung).

Das «Mobiliar Insurance Cockpit» belegt zudem, dass die Mobiliar die zufriedensten Kunden hat und uns diese in ihrem persönlichen Umfeld aktiv weiterempfehlen – und so unser hervorragendes Image stärken. Diese erfreulichen Studienergebnisse bestärken uns darin, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen und alles daran zu setzen, im Wettbewerbsvergleich in Bezug auf Bekanntheitsgrad, Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungswerte eine Spitzenposition einzunehmen.

**Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlung im Vergleich mit Konkurrenten**

MIC Mobiliar Insurance Cockpit, AmPuls Market Research AG

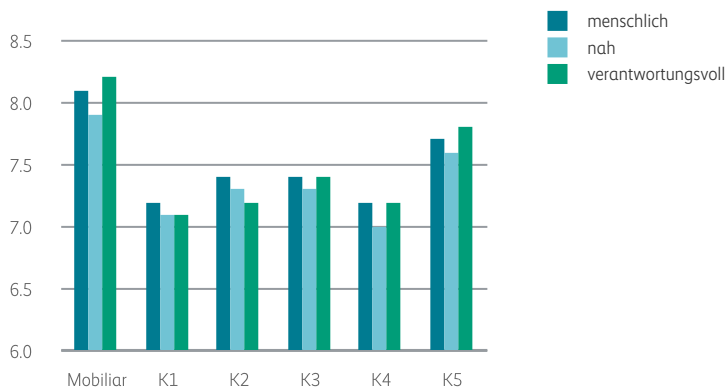


(K1-K3 Konkurrenten)

Unsere Werte sind in unserer DNA verankert. Der Konkurrenzvergleich des Mobiliar Image Trackings belegt unsere Spitzenwerte bei allen drei Markenwerten «menschlich, nah, verantwortungsvoll». Weitere Bestnoten erhielt die Mobiliar in den Dimensionen «Hilfsbereitschaft», «Vertrauenswürdigkeit» und «zuverlässige Schadenbearbeitung». Gefallen finden die Konsumenten zudem an unserer Werbung, die nach wie vor positiv beurteilt und gerne wiedergesehen wird (Marketing Impact Monitor 2021).

**Mobiliar Image Tracking**

Intervista AG, (K1-K5: Konkurrenten)



Die Zufriedenheit und das Vertrauen unserer Kunden stehen im Zentrum unseres Handelns. Unsere Servicequalität ist der wichtigste Faktor für die Zufriedenheit unserer Versicherten. Ausserdem ist sie mithin ausschlaggebend für unser über dem Gesamtmarkt liegendes Wachstum. So ist es uns wichtig, dass uns unsere Kunden offen und ehrlich Feedback zu ihrer Interaktion mit der Mobiliar wie beispielsweise zu einem Beratungsgespräch geben

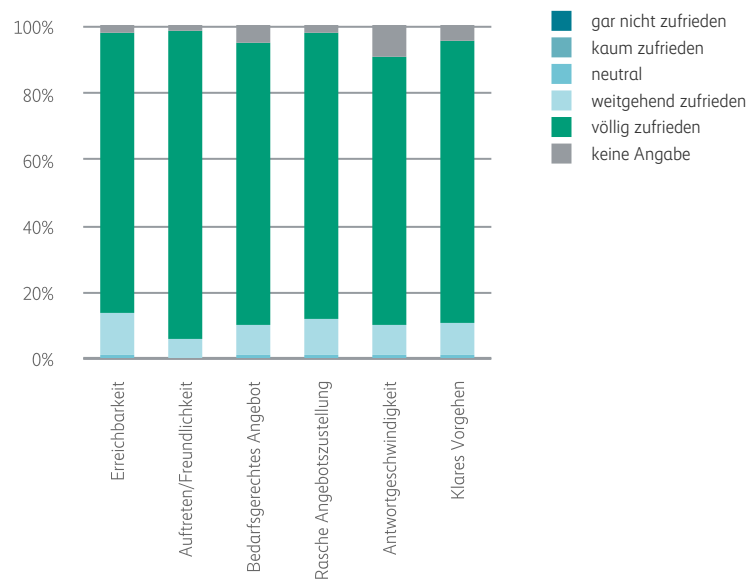
können. Eine durch künstliche Intelligenz gestützte Textanalyse erlaubt uns, noch schneller auf wertvolles Kundenfeedback in Servicequalitätsbefragungen einzugehen und dieses an die richtige Stelle im Unternehmen zu leiten.

**79% der Befragten nannten die Mobiliar als Lieblingsmarke im Bereich Versicherungen.**

Pandemiebedingt ist die Häufigkeit persönlicher Gesprächstermine zurückgegangen, während die Bedeutung digitaler Angebote indessen merklich zugenommen hat. Unsere Kunden fühlen sich bei der Mobiliar nach wie vor gut aufgehoben: 2021 gaben nach Versicherungsabschluss 98.3% der Versicherten an, mit der Beratung zufrieden oder sehr zufrieden gewesen zu sein.

#### Servicequalität der Mobiliar im Vertrieb

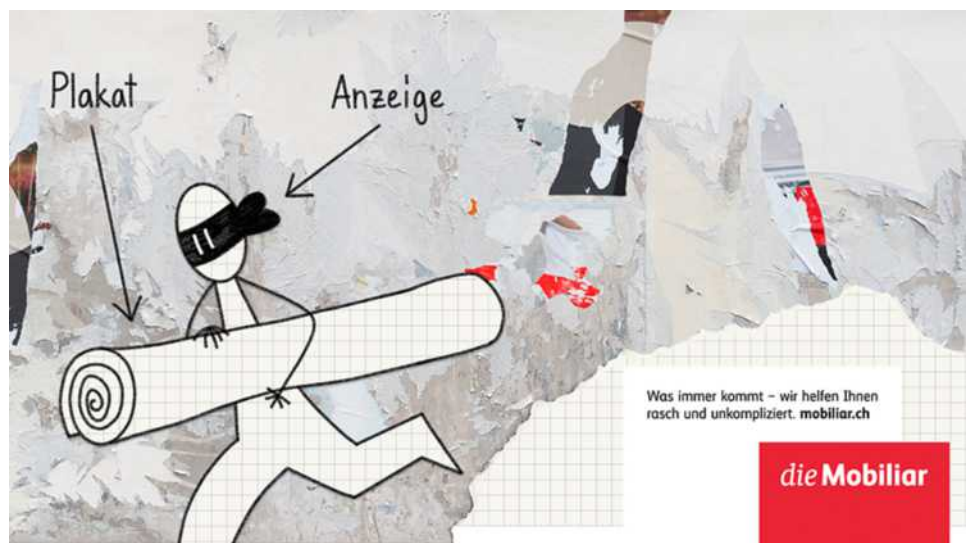
Studie der Mobiliar 2021, 58 435 Privatkunden



**Weiterführende Informationen:**[Unsere Werbung](#)

## Die Schadenskizze in neuen Dimensionen

In der Stadt, im Fernsehen oder auf dem Smartphone – die Schadensskizzen der im Berichtsjahr durchgeführten nationalen Kampagne waren aussergewöhnlich und fast überall zu sehen. Sie nahmen die aktuelle Situation der Betrachtenden auf und spielten damit. So hielten wir an Bewährtem fest und fügten frische Zutaten hinzu: Im Zentrum der Kampagne standen die bekannten Strichzeichnungen. Diese waren allerdings nicht nur im gewohnten zweidimensionalen Format umgesetzt. So stahl etwa der Dieb gleich das angeschaute Plakat und im Fernseher kamen Strichmännchen und Hund entgegen. Damit setzte die Mobiliar erstmals auf animierte Skizzen, die das jeweilige Medium selbst zum Thema machten.

**Weiterführende Informationen:**[Sponsoring und Events](#)

## Teilweise Courant normal bei Sponsoring und Events

Bereits im ersten Corona-Jahr 2020 zeigte sich die Mobiliar solidarisch in Bezug auf ihre Sponsoring-Partnerschaften. Dieser Grundhaltung blieben wir auch im Berichtsjahr treu. Aufgrund von Pandemie-Restriktionen konnten die Partner ihre Leistungen nicht immer vollumfänglich erfüllen. Trotzdem war die Mobiliar rund um ihre Engagements kulant. Im Hallensport tritt die Mobiliar seit vielen Jahren als Hauptsponsorin auf und verlängerte ihre Verträge bei den vier Hallensportarten bis 2025. Erfreulicherweise fanden im Sommer Veranstaltungen wie Kundenanlässe oder Sponsoring-Events wieder in beinahe gewohnter Form statt. Während im Frühling beispielsweise die Meisterschaftsentscheidungen im Hallensport noch ohne Zuschauer über die Bühne gingen, konnten die meisten Anlässe ab Juli unter gewissen Auflagen wieder durchgeführt werden. Zu den Highlights zählten nebst zahlreichen Kundenevents die Mobiliar Topscorer GALA, welche die Mobiliar für die Hallensport-Familie im Kursaal Bern durchführte, oder das Energy Air Konzert im Stadion Wankdorf für die jungen Kundinnen und Kunden.

## Co-Partnerschaft Energy Schweiz

Die Mobiliar ist seit 2021 Co-Partnerin bei den Energy Live Events von Energy Schweiz. Diese exklusive Zusammenarbeit gibt unseren Generalagenturen die Möglichkeit, Kunden zu den begehrten Energy Live Events und ab 2022 zu den Mobiliar Corporate Events

einzuladen. Tickets für die Energy Live Events kann man nicht kaufen, sondern nur gewinnen. Entsprechend gross ist die Nachfrage. Dank der Co-Partnerschaft erreichen wir ein breites Publikum über alle Kanäle. Dieses emotionale und exklusive Kundenerlebnis leistet einen wichtigen Beitrag zur Kundenloyalisierung und steigert die Kontaktfrequenz.

---

Weiterführende Informationen:

[Mobiliar Ticketshop](#)

### **Mobiliar Ticketshop – Mehrwert für unsere Kunden**

Aus der seit 2020 bestehenden strategischen Partnerschaft mit Ringier lancierten wir den Mobiliar Ticketshop. Dazu gingen die Mobiliar und Ticketcorner, der schweizerische Marktführer im Ticketing, eine Kooperation ein. Dadurch profitieren Versicherte der Mobiliar seit Herbst 2021 von Rabatten zwischen 20 und 50% bei Veranstaltungen rund um Musik, Kultur, Festival und Sport. Neben vergünstigten Event- und Skitickets ab der Saison 2022/23 ist auch ein Vorkaufsrecht bis zu 48 Stunden auf ausgewählte Top-Konzerte enthalten. Zugänglich ist der Ticketshop über die Mobiliar App und das Kundenportal. Dank dieses exklusiven Zugangs steigert die Mobiliar die Attraktivität und Nutzung ihrer digitalen Kundenkontaktpunkte.

---

Weiterführende Informationen:

[KMU-Studie: Homeoffice und Cybersicherheit in Schweizer KMU](#)

### **KMU-Studie zu Digitalisierung, Homeoffice und Cybersicherheit**

Gemeinsam mit namhaften, glaubwürdigen Partnern ([digitalswitzerland](#), [NCSC](#), [SATW](#), [FHNW](#), [gfs-zürich](#)) führten wir eine umfangreiche Studie zu den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Digitalisierung, die Nutzung von Homeoffice sowie die Cybersicherheit bei KMU durch. Die gewonnenen Erkenntnisse fördern den Kompetenzaufbau, helfen bei der aktiven Medienarbeit sowie bei der Vermarktung von Cyberversicherung und -services. Die Studienergebnisse erzielten eine sehr grosse Aufmerksamkeit in Print- und Online-Medien. Inhaltlich bestätigten die Resultate, dass Sensibilisierung und Prävention für den Umgang mit Cyberrisiken elementar sind. Obwohl schon rund ein Viertel der befragten KMU von einem Cyberangriff betroffen war, unterschätzt die Mehrheit ihre Angreifbarkeit nach wie vor. Mit Checklisten und Ratgebern sensibilisieren wir die KMU für den Umgang mit Cyberrisiken. Wenn trotzdem etwas passiert, dann hilft die Cyberversicherung, den Schaden zu beheben. Die Studie wird 2022 weitergeführt, um die Entwicklung in den Bereichen Homeoffice und IT-Sicherheit weiter zu beobachten.

### **Übersicht der grösseren Mobiliar Sponsoring-Engagements**

#### **Hallensport**

Seit der Saison 2013/14 unterstützt die Mobiliar die vier Indoor-Sportarten Basketball, Handball, Unihockey und Volleyball. Die besten Punktesammler pro NLA-Team (Frauen und Männer) spielen in jedem NLA-Spiel im Spezialdress des Mobiliar Topscorer. Jährlich fliessen über CHF 400 000 an die Nachwuchsabteilungen der knapp 80 NLA-Teams.

#### **Schwingsport**

Burgdorf 2013, Estavayer 2016, Zug 2019, Pratteln 2022: Die Reise der Mobiliar als Königspartnerin des Eidgenössischen Schwing- und Älplerfests geht weiter. Bei ihrer vierten Partnerschaft war die Mobiliar erstmals Erstunterzeichnerin und hat damit ein starkes Bekenntnis zum Schwingsport abgegeben.

### **Paléo Festival Nyon**

Seit 2011 unterstützt die Mobiliar das Paléo Festival in Nyon – davon neun Jahre als Hauptsponsorin. Unter dem Motto «Die Mobiliar sorgt für Sie» werden den Festivalbesuchern nebst einem vielfältigen Musikprogramm kostenlose Rückenmassagen, Schliessfächer für Wertsachen sowie einige weitere Überraschungen geboten. Und vom Dach unseres Pavillons aus können unsere Gäste in einzigartiger Atmosphäre das Geschehen auf der Hauptbühne mitverfolgen.

### **Mobiliar Ticketshop**

Auf dem Mobiliar Ticketshop (Zusammenarbeit mit Ticketcorner) profitieren Kunden von zahlreichen Ticketvergünstigungen und Priority Tickets:

- Vergünstigungen: 20 bis 50% Rabatt auf Tickets in den Bereichen Musik, Kultur, Festival und Sport.
- Priority Tickets: Vorkaufsrecht auf Konzerte von bekannten Künstlerinnen und Künstlern bis zu 48 Stunden vor dem offiziellen Verkaufsstart.

### **Zoo Zürich**

Bereits seit zehn Jahren ist die Mobiliar Hauptsponsorin des Zoo Zürich. Damit unterstreichen wir unser vielfältiges Engagement für Mensch, Tier und Natur.

# 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.**



## Weiterführende Informationen:

Unter ESG versteht man die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance).

Das unternehmensweite Risk Management verfolgt das Ziel, sowohl die Kapitalbasis als auch die ausgezeichnete Reputation der Gruppe Mobiliar zu schützen. ESG-Risiken tritt die Gruppe Mobiliar gegenüber, indem wir gezielte Massnahmen im Umgang mit der Umwelt, beim Engagement für die Gesellschaft sowie in der Unternehmensführung umsetzen. Dabei übernehmen wir ökologische, soziale und ökonomische Verantwortung gegenüber Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit. Nachhaltiges Denken und Handeln sind ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur.

## Weiterführende Informationen:

### [Unsere Verantwortung](#)

## 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. Die aktive Auseinandersetzung mit Nachhaltigkeitsrisiken geschieht in den gruppenweiten Risk Management-Prozessen entlang dieser sieben Risikokategorien.

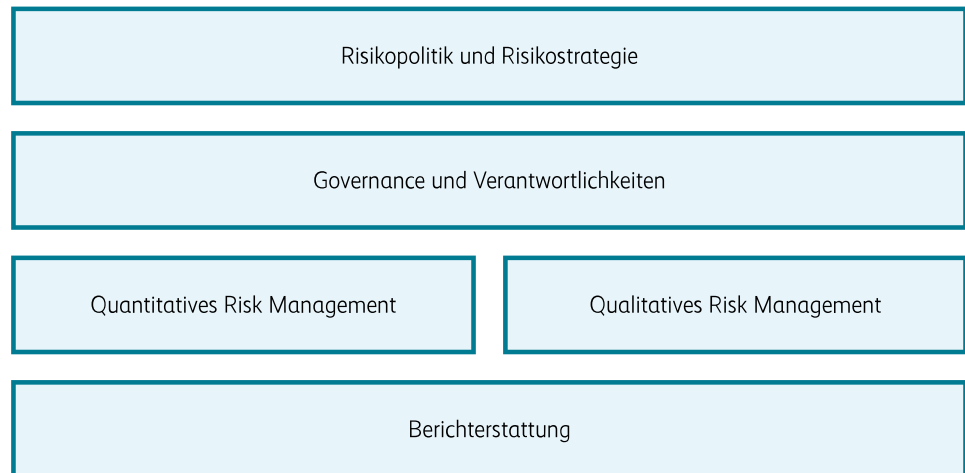
## Governance und Verantwortlichkeiten

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.

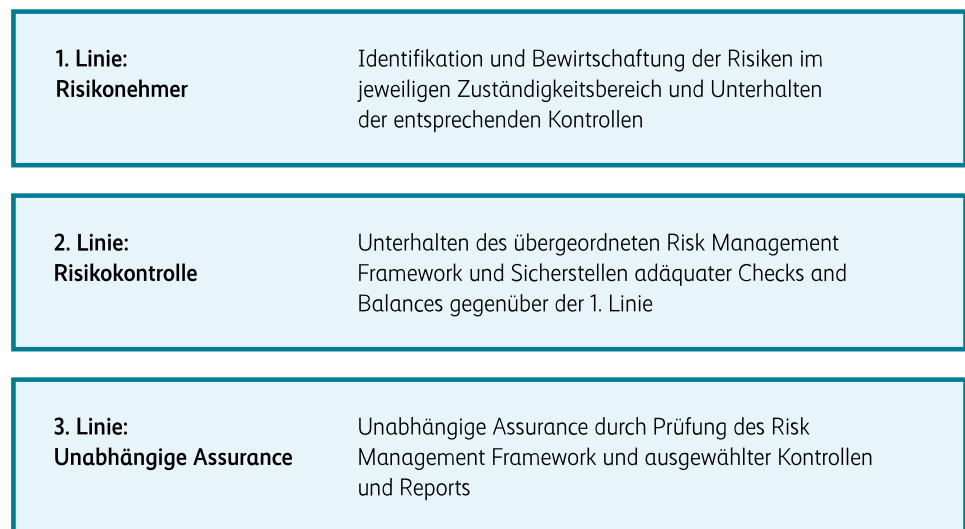


Die Geschäftsleitung stellt die Umsetzung sicher und wird vierteljährlich durch zwei Managementausschüsse unterstützt: Das ALM-Strategiekomitee steuert die Versicherungs-, Markt- und Kreditrisiken durch den Asset Liability Management-Prozess. Das QLR-Komitee (Qualitatives Risk Management) steuert die operationellen und reputationellen Risiken. Liquiditätsrisiken werden direkt durch die 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 Funktionen Risk Management und Compliance 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 Risikomodell quantifiziert. 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. Die Funktionen Risk Management und Compliance überwachen die Einhaltung der risikostrategischen 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	1 107
Haushaltversicherungen	773
Personenversicherungen	608
Betriebsversicherungen (KMU)	454
Unternehmensversicherungen	254
Rechtsschutzversicherungen	143
Mietkautionsversicherungen	57
<hr/>	
Leben	in CHF Mio.
Jahresprämien berufliche Vorsorge	237
Jahresprämien private Vorsorge	468
Einmalprämien berufliche Vorsorge	98
Einmalprämien private Vorsorge	64

**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 und reputationelle 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 die kritischen operationellen Risiken.

**Liquiditätsrisiken**

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.

### **Strategierisiken**

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.

### **Reputationsrisiken**

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).

### **Nachhaltigkeitsrisiken**

Das Nachhaltigkeitsrisiko bezeichnet Ereignisse oder Bedingungen aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung (ESG-Risiken), deren Eintreten tatsächlich oder potenziell negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation der Gruppe Mobiliar haben können.

### **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 konnten wir weiterhin gut reagieren und die operative Geschäftstätigkeit aufrechterhalten.

### **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.



SST-Quotient

# 516%

Quantitative und qualitative  
Angaben über die Finanzlage

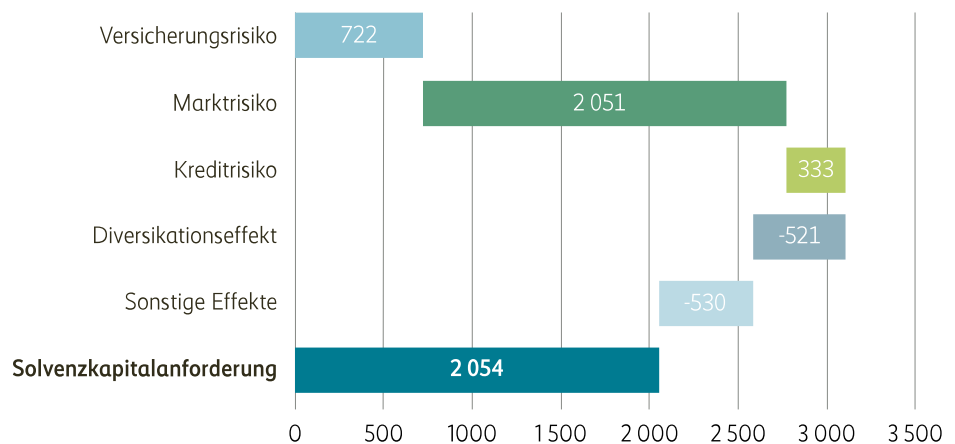
## Solvenzkapitalanforderung

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.

Der SST-Quotient, ausgedrückt als Verhältnis von Net Asset Value zu Solvenzkapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR), beträgt 516%. Der Net Asset Value beläuft sich dabei auf CHF 10 599 Mio. Das Marktrisiko ist mit CHF 2 051 Mio. der grösste Risikotreiber des SCR.

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 1.1.2022, 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.