

Groupe Mobilière

Résultat global	62
Non-vie	65
Vie	72
Asset Management	78
La marque Mobilière	84
Gestion des risques	92

Résultat global

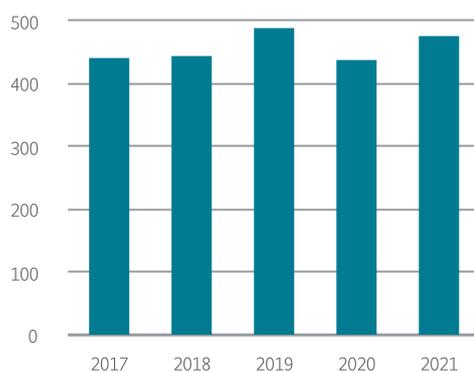
Le Groupe Mobilière a poursuivi sa croissance. Malgré des charges de sinistres élevées en raison des intempéries de l'été, il clôt l'exercice 2021 sur un très bon résultat.

Comme les années précédentes, les comptes 2021 ont été établis au niveau de Mobilière Suisse Holding SA, filiale à 100% de la Mobilière Suisse Société Coopérative. Le commentaire ci-après porte sur les chiffres clés et sur les comptes consolidés.

Résultat annuel

Pour l'exercice 2021, la Mobilière dégage un bénéfice consolidé de 474,9 MCHF (2020: 437,8 MCHF). Les affaires non-vie y ont contribué à hauteur de 453,5 MCHF (2020: 424,9 MCHF) et les affaires vie à hauteur de 33,9 MCHF (2020: 28,7 MCHF). Le segment des autres prestations de service, qui regroupe les affaires ne relevant pas de l'assurance, grève le résultat de 12,4 MCHF (2020: perte de 15,8 MCHF)

Résultat annuel consolidé
en MCHF



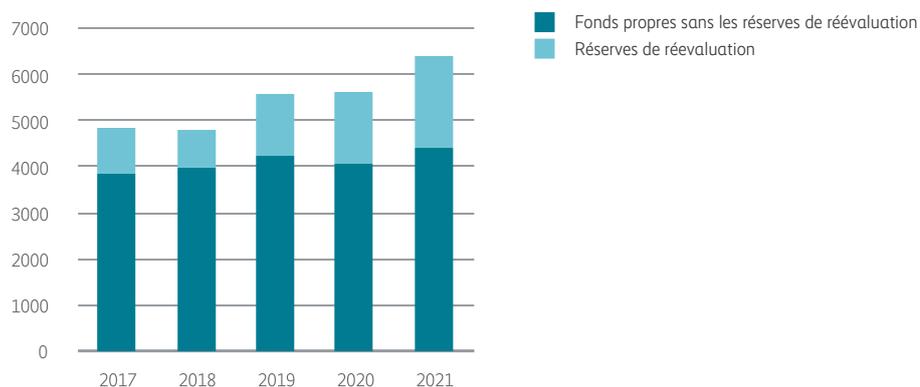
Fonds propres et bilan

Les fonds propres consolidés ont augmenté de 13,9% par rapport à 2020, passant à 6,403 milliards de CHF. Outre le bénéfice du Groupe, la variation des parts minoritaires (0,2 MCHF), l'augmentation des réserves de réévaluation (420,9 MCHF) ainsi que la prise en compte du goodwill avec effet sur le résultat¹ (178,5 MCHF) ont eu des effets positifs sur les fonds propres. Les fonds propres ont diminué en raison de l'utilisation du bénéfice de

230,0 MCHF (dont 30,0 MCHF sous forme de dividendes versés à la Mobilière Suisse Société Coopérative et 200,0 MCHF attribués au Fonds d'excédents pour de futures participations aux excédents), de la compensation du goodwill avec les fonds propres (57,8 MCHF) ainsi que des différences de change (7,0 MCHF).

¹ En cas de cession d'une unité opérationnelle ou de parts d'une unité opérationnelle, le goodwill compensé est comptabilisé par le biais du compte de profits et pertes.

Fonds propres consolidés au 31.12 en MCHF



Le rendement des fonds propres a atteint 7,9% (2020: 7,8%). Pour toutes les sociétés d'assurances du Groupe, les fonds propres éligibles sont de loin supérieurs à ceux exigés. Calculé selon un modèle interne fondé sur les principes du Test suisse de solvabilité, le quotient pour le Groupe s'élève à 516%.

La somme du bilan s'est accrue à 22,093 milliards de CHF, contre 20,799 milliards de CHF au 31 décembre 2020. Comme en 2020, les placements de capitaux représentent 95,0% des actifs du Groupe. La majeure partie des placements de capitaux (19,879 milliards de CHF) est constituée de titres à revenu fixe, à hauteur de 6,523 milliards de CHF (2020: 6,374 milliards de CHF). Ces titres sont évalués au coût amorti. En cas de doutes fondés quant à la capacité de remboursement ou de paiement des intérêts de la part du débiteur, les titres à revenu fixe sont évalués à la valeur actuelle. Les provisions techniques ont, comme d'habitude, été évaluées avec prudence.

Résultat financier

En 2021, le Groupe a enregistré un résultat financier de 450,2 MCHF (2020: 317,4 MCHF). La nette progression de 132,8 MCHF est principalement attribuable à l'augmentation des plus-values nettes réalisées lors de ventes d'actions et au recul des pertes de change.

Non-vie

Dans les affaires non-vie, le volume des primes brutes a progressé de 4,5% à 3,440 milliards de CHF. Cette croissance est à nouveau due principalement à la hausse des chiffres de production dans les affaires nouvelles. Si, en 2020, la dissolution de la réserve pour catastrophes de 200 MCHF avait permis de limiter les conséquences de la pandémie sur le résultat, en 2021, les intempéries des deuxième et troisième trimestres ont grevé le résultat avec des charges de sinistres d'un montant total de 340 MCHF. Le résultat technique a reculé de 288,9 MCHF à 245,2 MCHF. Grâce en grande partie à l'évolution positive des marchés financiers, le résultat financier a enregistré une hausse, passant de 171,4 MCHF à 267,6 MCHF. La charge de sinistre s'établit à 63,9% (2020: 60,9%). Le taux de frais a régressé de 28,2% en 2020 à 27,0% en 2021. Le ratio combiné s'est accru à 92,4% (2020: 90,6%).

Vie

En prévoyance privée, les affaires d'épargne à primes périodiques ont confirmé leur croissance. Nous avons ainsi pu à nouveau sensiblement augmenter le volume de primes des assurances liées à des fonds. Dans l'ensemble, les primes brutes dans les affaires vie ont progressé de 8,1% par rapport à 2020, passant à 867,0 MCHF. Comme le secteur non-vie, le secteur vie présente un résultat financier en hausse, passant de 141,3 MCHF à 181,6 MCHF.

Autres prestations de service

Le résultat financier dans les autres prestations de service est passé de 12,5 MCHF à 10,2 MCHF. Ce segment a enregistré une perte de 12,4 MCHF en 2021 (2020: perte de 15,8 MCHF).

La norme Swiss GAAP RPC 40, pour la présentation des comptes des compagnies d'assurance, est appliquée depuis le 1^{er} janvier 2021. À des fins de comparabilité, les valeurs de l'année passée ont été adaptées aux nouvelles prescriptions en matière de présentation des comptes.

Non-vie

Grâce à ses produits de qualité, la Mobilière a opéré avec succès dans un environnement difficile et a de nouveau enregistré une croissance supérieure à celle du marché. Les fortes intempéries de l'été ont généré des frais de sinistres considérables.

Au printemps, un recul de la pandémie de Covid-19 a permis d'assouplir progressivement les mesures prises pour l'endiguer, entraînant une forte reprise conjoncturelle en Suisse. L'exercice sous revue a été marqué par une croissance économique nettement supérieure à la moyenne, causée notamment par des effets de rattrapage dans la consommation privée et dans les investissements ainsi que par une progression sensible des exportations. Cette reprise s'est quelque peu essoufflée au cours du second semestre en raison des problèmes de capacités de production industrielle au niveau international, d'une part, et de la forte augmentation du nombre de cas de Covid-19 dans le monde et en Suisse à partir du troisième trimestre, d'autre part. Par conséquent, les risques et les incertitudes liés à l'évolution de l'économie restent considérables. La progression de la vaccination à l'échelle mondiale et les conséquences d'éventuelles mutations du virus sur l'efficacité des vaccins pèseront lourdement dans la balance.

Chiffres clés non-vie

en milliers de CHF	2021	2020	Variation en %
Primes brutes émises	3 440	3 292	+4,5
Primes acquises pour compte propre	3 215	3 090	+4,1
Sinistres et prestations d'assurance payés (brut)	-2 278	-2 078	-9,6
Provisions techniques pour compte propre	5 686	5 699	-0,2
Placements de capitaux	11 722	10 806	+8,5
Résultat technique	245	289	-15,1
Résultat financier	268	171	+56,1
Bénéfice	453	425	+6,7
Charge de sinistres pour compte propre	63,9%	60,9%	
Taux de frais pour compte propre	27,0%	28,2%	
Part des autres résultats pour compte propre	1,5%	1,6%	
Ratio combiné pour compte propre	92,4%	90,6%	

Variation d'un chiffre du compte de profits et pertes en pour-cent (%), effet positif sur le résultat (+), effet négatif sur le résultat (-)

Les montants indiqués sont arrondis. De ce fait, le total peut s'écarter de la somme des différentes valeurs; des différences d'arrondi peuvent également se présenter dans les taux en pour-cent.

Positionnement et parts de marché

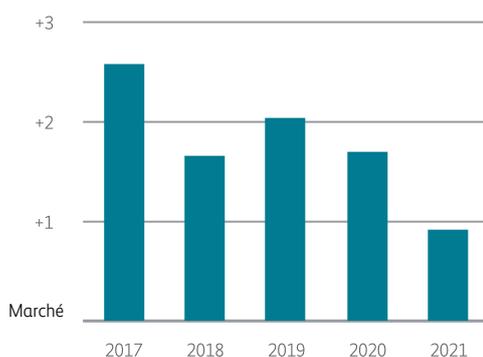
En 2021, la Mobilière a de nouveau opéré avec succès sur un marché suisse de l'assurance toujours aussi compétitif. Tant nos produits de qualité, notre forte capacité de distribution et notre infrastructure informatique mobile et flexible que la motivation de nos collaboratrices et collaborateurs ont contribué à renforcer encore notre position. En outre, nous avons de nouveau gagné des parts de marché et poursuivi nos travaux pour améliorer nos processus et produits et renouveler ces derniers.

Durant l'exercice sous revue, le volume des primes a progressé de 4,5%, une croissance très réjouissante qui dépasse celle de 2020 (3,3%) et, une nouvelle fois, celle du marché (3,3%). Selon le reporting des primes de l'Association Suisse d'Assurances (ASA), notre part de marché a encore progressé pour atteindre 20,1%. Ce sont les affaires nouvelles qui ont le plus contribué à la croissance, même si les affaires de remplacement ont également permis de générer des primes supplémentaires conséquentes. Le taux de sortie est resté stable par rapport à celui de l'année précédente. Jusqu'à présent, nous n'avons constaté aucune augmentation des sorties à la suite de la pandémie de Covid-19, en raison de faillites par exemple.

Les gains de parts de marché les plus importants sont ceux des assurances de protection juridique et des assurances de personnes. Nous figurons dans le peloton de tête – avec des parts de marché nettement supérieures à 10% – dans tous les autres secteurs, hormis les branches accessoires (bateaux, aéronefs et transport).

Croissance par rapport au marché

Affaires non-vie, sans réassurance active
(différence en points de pourcentage)



Marché (base: reporting des primes ASA; adapté pour les années 2017, 2019 et 2020)

Plus d'informations sur:

[Philosophie](#)

Les raisons de notre succès

Fiabilité, constance et proximité: ces valeurs sont à l'origine de la croissance continue du volume des primes et de l'excellente position sur le marché de la Mobilière, qui opère sur une base coopérative. Notre clientèle apprécie le suivi complet et personnalisé que nous lui offrons. Nos collaboratrices et collaborateurs, bien formés et motivés, se distinguent ainsi par leurs vastes compétences en matière de conseil et de règlement des sinistres. En 2021 aussi, la Mobilière a compté parmi les [employeurs](#) les plus appréciés de Suisse, selon un sondage publié par la Handelszeitung. Elle a même décroché la première place dans la catégorie assurances et caisses maladie. La pandémie a profondément modifié les attentes des collaboratrices et collaborateurs envers leur employeur. Les entreprises les mieux classées sont celles dont le passage au télétravail a été maîtrisé d'un point de vue technique et conçu de manière durable. De nos jours, un bon employeur se soucie aussi bien du bien-être de son personnel que de la modernité de son infrastructure technique. Les conditions-cadre que la Mobilière a créées au cours des dernières années pour son environnement de travail ont des effets positifs sur le long terme, ce qui se traduit à nouveau par un excellent classement.

La Mobilière développe ses offres et ses services en permanence afin de proposer des produits de premier ordre à sa clientèle.

Nous avons également à cœur de continuellement développer nos produits et services, afin de répondre aux attentes de la clientèle, voire de les dépasser, tout en garantissant un rapport prix-prestations optimal. Nos systèmes performants de développement de produits, de tarification et de gestion des contrats, qui nous permettent d'adapter nos couvertures et nos tarifs à l'évolution des conditions du marché rapidement et de manière différenciée, jouent à cet égard un rôle déterminant.

Ristournes du Fonds d'excédents

La Mobilière fait de nouveau participer sa clientèle à son succès. Au total, ce sont près de 220 MCHF provenant du Fonds d'excédents qui sont reversés entre juillet 2021 et juin 2022, un record. Les groupes d'assurés bénéficient d'une réduction de primes tous les deux ans, en alternance. Toutefois, les petites et moyennes entreprises titulaires d'une assurance entreprise verront cette année aussi leur prime réduite de 10%. La Mobilière entend ainsi souligner tout particulièrement son esprit de coopérative en ces temps difficiles. Les clients des assurances ménage et bâtiment bénéficieront, quant à eux, d'un rabais de prime de 20%.

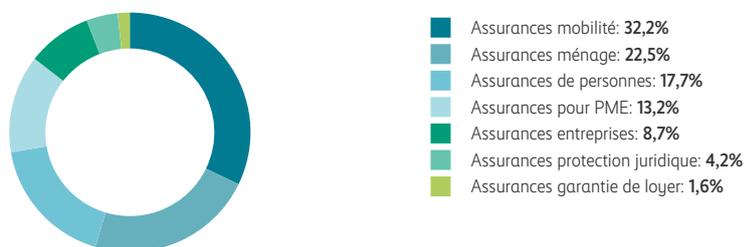
Secteurs d'affaires et produits

Tous les secteurs d'affaires stratégiques ont contribué à la croissance et nous sommes même parvenus à amplifier la hausse du volume de primes par rapport à l'année précédente. Dans le segment des particuliers, relevons notamment l'augmentation du volume des primes dans les assurances mobilité, qui a dépassé celle des cinq années précédentes. Nous partons du principe que cette forte croissance est due dans une large mesure aux effets de rattrapage qui ont suivi la livraison tardive de véhicules neufs. De plus, la pandémie a accentué les besoins de mobilité individuelle. Les secteurs d'affaires ménage

et protection juridique ont eux aussi connu une évolution très réjouissante. Après un léger recul du volume des primes en 2020, les assurances de garantie locative ont de nouveau enregistré une croissance, et ce, malgré un rabais spécial accordé aux affaires nouvelles pour le 30^e anniversaire de SC, SwissCaution SA.

Dans le segment des entreprises, ce sont de nouveau les assurances de personnes qui ont le plus contribué à la progression du volume des primes, et la croissance dépasse une nouvelle fois celle de l'exercice précédent. Les assurances entreprise pour PME ainsi que les affaires avec les moyennes et grandes entreprises ont connu un succès très réjouissant. Grâce notamment à un nombre accru d'affaires nouvelles et d'affaires de remplacement, nous avons pu nettement dépasser la croissance de l'année précédente dans les deux secteurs d'affaires.

Portefeuille par secteur d'affaires



Innovations et optimisation des processus

Nous voulons proposer à notre clientèle des produits de premier ordre, offrant un bon rapport prix-prestations. Les assurances ne sont pas des produits physiques, mais consistent en une promesse de prestation. S'ils sont relativement contenus en phase de développement, les coûts risquent d'augmenter surtout après la conclusion, autrement dit en cas de sinistre. Nous remanions et développons donc nos produits et services en permanence. Sur la base de comparatifs de marché et compte tenu de l'évolution des besoins de la clientèle, nous vérifions régulièrement le positionnement de nos produits et, si nécessaire, en adaptons immédiatement la conception et le tarif.

Plus d'informations sur:

[Évolution stratégique des affaires](#)

Transformation numérique

La transformation numérique de la Mobilière demeure un thème extrêmement prioritaire. Le renouvellement de toute la gamme de produits non-vie est toujours au cœur de nos préoccupations, tout comme le remplacement des systèmes obsolètes et la modernisation des interfaces avec notre clientèle. Au mois de novembre, nous avons lancé le nouveau produit pour particuliers de Protekta. Les travaux de modernisation de l'assurance entreprise et bâtiments pour PME et, en parallèle, ceux concernant l'assurance de protection juridique pour PME et entreprises ont ensuite démarré. Nous travaillons en outre à la migration des assurances de personnes sur notre plateforme de sinistres Mobiliar Claims System.

Développement des offres de cyberassurance

Si l'interconnexion numérique, toujours plus importante et plus rapide, facilite notre quotidien, elle est également synonyme d'un nombre accru de risques informatiques. Nous nous retrouvons, nous aussi, confrontés à la menace croissante de la cybercriminalité. L'évolution effrénée du cyberspace entraîne une évolution des besoins de la clientèle. Depuis l'introduction des cyberassurances, nous avons reçu bon nombre de réactions et avons interrogé nos clients et nos agences générales à ce sujet, ce qui nous a permis de faire évoluer nos offres en permanence. Nos assurances et services en lien avec les cyberrisques sont ainsi toujours à la pointe, aussi bien pour les particuliers et les PME que pour les grandes entreprises.

Désormais, notre offre d'assurance ménage couvre les frais d'élimination des maliciels et de réinstallation du système d'exploitation. De plus, nous avons lancé le service Assistance informatique, qui fournit une aide technique aux clients pour leurs appareils électroniques. Ce soutien est proposé par téléphone ou par accès à distance.

Nous offrons à nos clients PME et grandes entreprises une offre en trois parties qui leur permet de mieux résister à d'éventuelles cyberattaques. Nous les aidons également à gérer activement leurs cyberrisques dynamiques:

1. Nous leur proposons une formation de [sensibilisation aux cyberrisques](#) pour leur personnel, l'être humain représentant la plus grosse faille d'une infrastructure. Grâce à cette formation, les entreprises peuvent tester la réaction de leurs collaboratrices et collaborateurs à une cyberattaque par e-mail. Elles peuvent aussi les former et les sensibiliser via des modules en ligne pour qu'ils sachent comment contrer une cyberattaque latente.
2. Le scanner de points faibles [Cyber RedBox](#) est un service qui permet d'examiner le réseau interne de l'entreprise, l'accès à Internet de son réseau informatique et les services web externes à la recherche de failles de sécurité. Si des points faibles sont trouvés, ils sont présentés de manière transparente au client, qui se voit recommander des mesures concrètes pour les éliminer. La RedBox est donc un outil de prévention efficace dans le domaine technique, car il protège les entreprises contre l'exploitation d'éventuelles vulnérabilités par des criminels. La souscription d'un abonnement à ce service s'effectue dans le cadre d'un processus numérique de conseil et de vente. La Cyber RedBox sera déployée dans toutes les agences générales en 2022.
3. Nous avons également élargi l'offre de [couverture](#) du risque résiduel pour PME et grandes entreprises. Désormais, les attaques visant les installations téléphoniques sont assurables. Nous avons en outre étendu la couverture existante de la perte de produits et complété la couverture de la gestion de crises et des relations publiques par la prise en charge des frais d'urgence.

Nouveautés dans l'assurance entreprise pour PME

Avec notre assurance entreprise pour PME, dont le succès ne se dément pas, nous entendons renforcer notre position de leader. Nous avons ainsi introduit plusieurs nouveautés durant l'exercice sous revue. Tout d'abord, l'assurance météorologique, destinée aux agriculteurs, qui assure diverses cultures, telles que le blé d'automne ou les pommes de terre, contre la sécheresse, le gel et d'autres dangers météorologiques. Le calcul de l'étendue du dommage

est basé sur le revenu attendu d'une récolte normale. Ensuite, nous avons étendu l'assurance hygiène, afin d'offrir un accompagnement encore plus complet aux fromageries. Enfin, nous avons introduit le concept de couverture All Risks pour les PME de grande taille. Ce dernier n'applique pas la même logique que le produit conventionnel: est assuré tout ce qui n'est pas explicitement exclu.

Simplification du processus de traitement des sinistres

Le scanner grêle de la Mobilière a été utilisé pour la première fois à la suite des intempéries de l'été 2021. Au moyen d'appareils photo à haute résolution, il identifie le nombre et la taille des bosses présentes sur les véhicules. Ensuite, les frais de réparation sont automatiquement calculés sur la base d'une réparation par débosselage. Ce système nous permet non seulement d'accélérer considérablement le processus, mais aussi de l'améliorer d'un point de vue qualitatif: une fois que le scanner a analysé les dégâts et effectué les calculs automatiquement, l'expert véhicules valide le résultat, examine la faisabilité des réparations, compare les frais de réparation à la valeur actuelle et conseille les clients quant au règlement du sinistre. Le scanner grêle a été développé en exclusivité pour la Mobilière par les experts de notre filiale XpertCenter, en collaboration avec le fabricant.

Afin de simplifier le processus des sinistres dans le secteur des véhicules à moteur (VM) aussi bien pour la clientèle que pour le personnel des sinistres, nous avons franchi une première étape intermédiaire en mai avec la mise en place du formulaire VM, qui remplace l'ancienne description du dommage. Il permet d'indiquer en un clic les parties endommagées du véhicule et d'effectuer un calcul informatisé du montant probable du dommage.

Lancement de la casco bâtiment pour propriétaires d'immeubles

En avril, nous avons lancé la couverture complémentaire casco bâtiment. Cette nouvelle solution d'assurance offre aux propriétaires d'immeubles une couverture attrayante contre les détériorations soudaines et imprévues dues à un facteur extérieur.

Assurance complémentaire pour allocation de paternité

Au mois de septembre 2020, les électeurs ont accepté le projet de loi introduisant un congé paternité payé de deux semaines. C'est pourquoi la Mobilière a étendu son offre d'assurance maladie collective dès juillet 2021, ajoutant une assurance complémentaire pour l'allocation de paternité selon le régime des allocations pour perte de gain (APG), sur le modèle de l'assurance complémentaire pour l'allocation de maternité déjà existante. Nous répondons ainsi à une demande croissante sur le marché.

Assurer le capital pour frais supplémentaires

Depuis le 1^{er} janvier 2022, les travailleurs indépendants peuvent souscrire auprès de la Mobilière une assurance couvrant le capital pour frais supplémentaires en plus de la perte de salaire par suite de maladie ou d'accident. Lors d'ateliers organisés avec des indépendants, nous avons défini les conditions à remplir pour couvrir, par le biais d'une assurance de sommes, les frais supplémentaires supportés par l'entreprise en cas d'incapacité de travail prolongée. Une telle couverture est inédite sur le marché suisse des assurances.

Une application pour estimer la valeur d'un immeuble

Élaborée conjointement avec CIFI SA, une filiale de Scout24 Suisse, une application originale permettant d'estimer la valeur de biens immobiliers a été déployée avec succès dans toutes les agences générales, après une phase de test. La méthode d'estimation repose sur la saisie de quelques variables seulement par le conseiller en assurances et le client. L'application complète ensuite ces variables par des facteurs de localisation et effectue un contrôle de plausibilité basé sur des algorithmes. Le processus de calcul de la somme d'assurance pour l'assurance bâtiment est ainsi nettement simplifié et accéléré. La 1000^e estimation a été effectuée en octobre 2021 déjà. Aujourd'hui limitée aux maisons individuelles, l'application sera étendue aux maisons plurifamiliales et aux bâtiments à usage mixte courant 2022.

Nouveautés chez Mobi24

En avril, l'agence générale de Berne-Ville a ouvert son «service hub Bubenbergr». Mobi24 soutient l'agence générale dans le suivi de la clientèle: depuis le mois de juin, le centre de contact établit des offres de protection juridique pour les clients en dehors des heures d'ouverture de l'agence générale et traite les cas Home Assistance sans dommage matériel en toute autonomie. De plus, le Support clientèle numérique offre désormais un support de premier niveau pour les questions sur SecureSafe, ID Protect ou la Cyber RedBox. Autre étape importante franchie en septembre: la numérisation des formulaires de feed-back clientèle, qui sont envoyés à la suite d'un cas de sinistre. Outre son aspect plus écologique, cette solution permet d'analyser les données et de réagir aux remarques des clients plus simplement et plus rapidement. Au mois d'octobre, un nouvel outil de réservation de voyages a été mis en service. Il simplifie et accélère grandement la réservation de vols, d'hôtels et de voitures de location pour nos clients et Mobi24. Le but est d'accroître la satisfaction de la clientèle en proposant une solution dès le premier contact. Lancé en mai 2020, l'assistant numérique Leo traite aujourd'hui un bon 10% des cas d'assistance véhicules en Suisse, dont 60% de manière entièrement automatique, sans intervention humaine.

Évolution des sinistres

Pendant les mois de juin et juillet, de violents orages se sont abattus sur la Suisse, provoquant un nombre exceptionnel de sinistres, pour un total de près de 340 MCHF. Les sinistres véhicules à moteur, causés principalement par la grêle, représentent près de la moitié de cette somme. Ces intempéries se sont soldées par une charge des sinistres de 63,9% en 2021, un chiffre supérieur à la moyenne. L'année précédente, marquée par la pandémie de Covid-19, la charge des sinistres s'était élevée à 60,9%. Ce chiffre est inférieur à celui de cette année uniquement, car la réserve pour catastrophes de 200 MCHF avait été dissoute. En 2021, abstraction faite des intempéries, nous avons enregistré une faible sinistralité.

Filiales et participations

Au cours des dernières années, la Mobilière a étendu ses prises de participation stratégiques et ses filiales. La Mobilière investit dans son développement et sa croissance par des acquisitions et des prises de participation.

Plus d'informations sur:

[Vue d'ensemble des filiales et participations](#)

Vie

Les affaires vie de la Mobilière enregistrent une croissance continue. L'évolution des primes dans la prévoyance privée a été, une fois de plus, un moteur essentiel de la croissance durant l'année sous revue.

Malgré un environnement difficile causé par la pandémie de Covid-19, nous sommes parvenus à maintenir la dynamique de croissance dans le secteur vie. Les hausses records enregistrées sur les marchés financiers ont contribué au bon résultat des placements de capitaux. En Suisse, les taux d'intérêt pour les échéances allant jusqu'à dix ans stagnent à un très bas niveau, ce qui pose toujours des défis majeurs aux assureurs vie. Face à la recrudescence de l'inflation dans le monde entier, plusieurs banques centrales ont annoncé les premières mesures de réduction de leur politique monétaire expansionniste pour 2022, une approche que la Banque centrale européenne et la Banque nationale suisse n'ont pas encore adoptée.

Chiffres clés vie

en milliers de CHF	2021	2020	Variation en %
Primes brutes émises	867	802	+8,1
Primes acquises pour compte propre	863	799	+8,1
Sinistres et prestations d'assurance payés (brut)	-568	-532	-6,8
Provisions techniques brutes	6 397	6 174	+3,6
Provisions techniques des assurances vie liées à des participations	1 095	956	+14,6
Placements de capitaux	8 178	7 805	+4,8
Placements de capitaux d'assurances vie liées à des participations	1 119	972	+15,1
Résultat financier	182	141	+28,5
Résultat après impôts	34	29	+18,1

Variation d'un chiffre du compte de profits et pertes en pour-cent (%), effet positif sur le résultat (+), effet négatif sur le résultat (-)

Les montants indiqués sont arrondis. De ce fait, le total peut s'écarter de la somme des différentes valeurs; des différences d'arrondi peuvent également se présenter dans les taux en pour-cent.

Plus d'informations sur:

[Partenariat stratégique avec Raiffeisen](#)

Positionnement et parts de marché

Nous continuons à mener une politique de croissance dans le domaine de la prévoyance privée. Une large gamme de produits assortis de tarifs compétitifs et le lancement de nouveaux produits au cours de l'année sous revue y contribuent. Lancé début 2021, le partenariat avec le Groupe Raiffeisen a progressivement été développé et élargi. À l'automne, nous avons notamment mis sur le marché [Mobiliar One Invest](#), un nouveau produit à tranches et à prime unique. Ce lancement, couplé à la réintroduction du plan de versement, a généré une croissance tant dans le secteur des primes périodiques que dans celui des primes uniques.

Les produits d'épargne à primes périodiques sont très appréciés, ce qui nous a permis de maintenir notre part de marché dans les affaires nouvelles à un haut niveau. Pour l'ensemble du secteur de la prévoyance privée, la part de marché des affaires à primes périodiques a augmenté pour s'établir à 7,7% fin 2021.

Dans le segment de la prévoyance professionnelle, nous voulons défendre et consolider de manière sélective notre position dominante sur le marché de l'assurance risque collective des caisses de pension en proposant des tarifs attrayants. Afin de participer à la croissance du marché, notamment dans la catégorie des fondations collectives, nous avons ouvert une nouvelle voie en créant la Fondation de prévoyance de la Mobilière.

Plus d'informations sur:

[Participation aux excédents dans l'assurance vie](#)

Les raisons du succès

Nos produits pour particuliers séduisent par leur côté novateur et leur simplicité, ce qui nous permet de proposer des solutions d'assurance sur mesure pour chaque groupe cible. La Mobilière jouit d'une excellente réputation et bénéficie d'un ancrage solide sur le marché grâce à son organisation décentralisée et à ses partenariats. Notre importante base de clientèle dans les affaires non-vie offre un potentiel élevé de ventes croisées. Dans la réassurance d'institutions de prévoyance, nous affichons depuis des années une quote-part supérieure au minimum légal et à la moyenne du marché pour les affaires collectives. Les clés de notre succès sont les compétences de notre personnel, notre longue expérience en tant que leader du marché ainsi que la qualité élevée et l'orientation clients de notre service de gestion des prestations.

Des excédents pour nos clients

Le résultat tient compte des participations aux excédents destinées aux assurés, qui ont atteint 45,8 MCHF. Dans les affaires collectives soumises à la quote-part minimale, 98,1% des revenus ont été reversés aux institutions de prévoyance sous forme de rentes, de prestations en capital, d'attributions d'excédents et de provisions.

Prévoyance privée

La distribution de nos produits a connu une évolution très positive. Il est difficile d'effectuer des comparaisons avec l'année précédente en raison de la pandémie, des incertitudes liées à son évolution et des mesures de semi-confinement restrictives. Nous avons néanmoins enregistré une forte croissance, par rapport tant à 2020 que 2019.

Dans les affaires à primes périodiques, nous avons enregistré une croissance de 7,2%, à nouveau supérieure à celle du marché. L'assurance épargne évolutive a largement contribué

à ce succès. De même, nous sommes parvenus à enregistrer une progression dans les assurances risque.

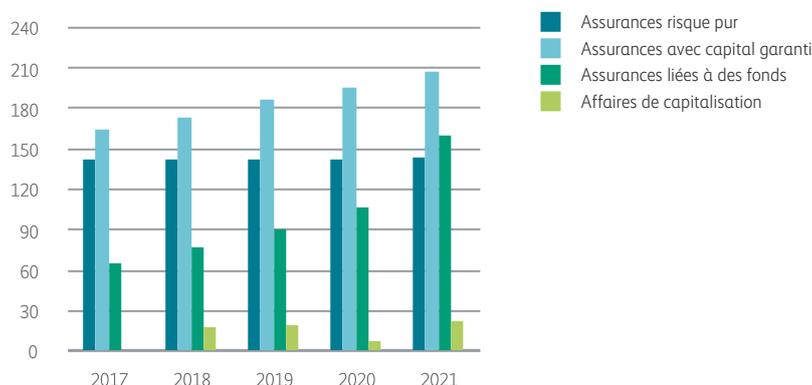
Nos produits pour particuliers nous permettent de proposer des solutions d'assurance sur mesure pour chaque groupe cible.

Les ventes d'assurances risque-décès ont atteint un très haut niveau, nettement supérieur aux prévisions. Nous bénéficions, dans ce domaine en particulier, de la collaboration avec les banques Raiffeisen qui, lors de la conclusion d'une hypothèque, proposent systématiquement aux clients une assurance décès afin de garantir leur capacité à assumer la charge financière. Les assurances incapacité de gain revêtant une importance sensiblement moindre dans le canal Raiffeisen, ce produit a enregistré une croissance nettement inférieure.

L'assurance épargne évolutive, qui allie épargne flexible, possibilités de placement et perspectives de rendement attrayantes, continue de jouir d'une grande popularité en 2021. Nous sommes convaincus que la demande de solutions de prévoyance sur mesure dans le troisième pilier continuera d'augmenter.

Dans les affaires à prime unique, le lancement du nouveau produit à tranches Mobiliar One Invest s'est déroulé avec succès et a suscité un formidable intérêt auprès de la clientèle. Mi-octobre déjà, la première tranche était entièrement vendue. Conjointement avec Raiffeisen, nous avons ainsi pu développer notre premier produit et le placer avec succès sur le marché. La distribution par nos agences générales a nettement dépassé nos attentes au cours de l'année sous revue. Nous prévoyons de poursuivre le développement de ce produit afin d'adhérer plus étroitement encore aux besoins de la clientèle.

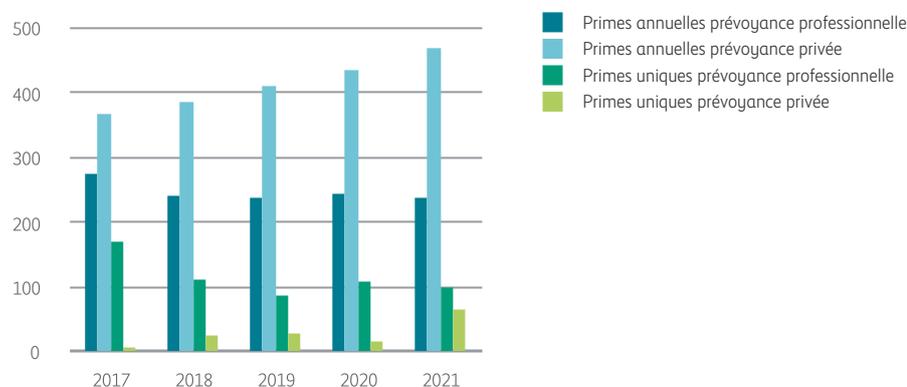
Primes brutes en prévoyance privée
en MCHF



Prévoyance professionnelle

Sur le marché très disputé de la prévoyance professionnelle, le volume des affaires à primes périodiques annuelles a connu une légère baisse par rapport à 2020. Nous avons enregistré un recul des affaires à prime unique, dû à une diminution des risques et à une adaptation de l'offre dans le domaine des prestations de vieillesse. En 2021 également, nous avons pu défendre, dans l'ensemble, notre position de leader du marché de l'assurance risque collective des caisses de pension. Nous avons en outre optimisé nos processus de traitement des sinistres en collaboration avec des institutions de prévoyance. L'introduction d'un portail commun de gestion des sinistres a engendré des gains d'efficacité, une transparence accrue et un renforcement de la fidélisation de la clientèle.

Primes brutes en prévoyance privée et en prévoyance professionnelle
en MCHF



Active depuis mai 2021, la Fondation de prévoyance de la Mobilière nous permet de consolider notre position dans le segment de la prévoyance professionnelle. Quelques mois seulement après son lancement, l'offre de cette nouvelle fondation collective destinée aux PME connaissait déjà un succès réjouissant. Durant l'exercice sous revue, l'accent a été mis sur le développement des nouvelles affaires, la reprise du portefeuille d'assurés de la Caisse Commune LPP Mobilière et sur les investissements initiaux dans le secteur informatique. Ces investissements permettront aux agences générales d'effectuer elles-mêmes les opérations correspondantes en 2022.

Canaux de distribution

En prévoyance privée, nos agences générales ont conclu un nombre réjouissant de nouvelles affaires et ont, comme les années précédentes, fourni la plus forte contribution à la croissance du volume des contrats à primes périodiques.

Le partenariat avec Raiffeisen a débuté en 2021. Nous disposons ainsi d'un accès client supplémentaire qui nous permet d'atteindre de nouveaux groupes cibles grâce à des produits développés conjointement. Les débuts ont été réussis et ont dépassé les attentes pour la première année. Notre vaste gamme de produits, tant dans le domaine de l'assurance-risque que dans celui de l'épargne, offre aux banques une plus-value attrayante pour la clientèle.



Couverture des risques biométriques

Versement d'indemnités (ou d'un revenu de remplacement) en cas d'incapacité de travail ou de décès

La collaboration instaurée en 2017 avec plusieurs banques cantonales connaît un développement régulier et se révèle fructueuse. L'offre englobe des couvertures des risques biométriques en lien avec des prêts hypothécaires.

Produits et innovations

Développement de produits innovants dans l'assurance risque

Nous avons poursuivi le développement de deux produits innovants de l'assurance risque au cours de l'année écoulée: l'assurance décès numérique Start, qui couvre de petites sommes d'assurance, est désormais accessible à un groupe cible plus large, et la couverture de l'assurance risque personnalisée a été étendue aux personnes souffrant de certaines maladies, telles que le diabète ou l'hypertension. Cette offre comprend un coach santé gratuit et récompense un mode de vie sain par un rabais sur le supplément de primes.

Nouveau produit à tranches Mobiliar One Invest

Le développement et le lancement du produit à tranches Mobiliar One Invest nous ont permis de diversifier avec succès notre gamme de produits. Cette assurance liée à des fonds de placement d'une durée de dix ans offre à la clientèle une protection partielle du capital investi au moment de l'échéance ainsi que la perspective d'un revenu supplémentaire grâce à une participation à l'évolution des marchés financiers. Le ou la bénéficiaire a en outre la certitude de toucher au minimum la totalité de la prime unique en cas de décès de la personne assurée.

Outil de conseil Mobilière 360

Le nouvel outil de conseil Mobilière 360, introduit en 2020 déjà, a été testé avec succès durant la phase pilote, ce qui nous a permis d'étendre l'offre à l'ensemble des agences générales. Grâce à cet outil, nous offrons un conseil complet dans les domaines de la prévoyance privée et des hypothèques et assurons le déroulement numérique du processus de conseil lors des échanges avec la clientèle.

Nouveau portail pour les fondations collectives

Nous développons également des solutions innovantes dans le domaine de la réassurance des institutions de prévoyance, notamment sous la forme d'un nouveau portail numérique destiné aux fondations collectives et élaboré en collaboration avec la clientèle grands comptes. Les fondations collectives peuvent désormais déclarer des cas de prestations en ligne et nous transmettre directement les documents requis. Ainsi, notre clientèle disposera en permanence d'informations actuelles et exhaustives sur l'état des cas de prestations. Le portail poursuit trois objectifs: l'efficacité, la sécurité des données personnelles et la transparence. Aujourd'hui déjà, près la moitié des cas de prestations sont signalés par le biais de cette plateforme, et nous travaillons actuellement au développement de nouvelles fonctionnalités du portail.

Prestations

Le montant total des prestations d'invalidité et de décès dans la prévoyance a été plus élevé que l'année précédente. Cette évolution est principalement due à la prévoyance professionnelle. Dans la prévoyance invalidité, les nouveaux cas signalés a posteriori ont augmenté plus rapidement que le règlement des cas provisoires. Les prestations en cas de décès se sont inscrites en hausse par rapport au résultat, inférieur à la moyenne, de l'année

précédente. Dans le segment de la prévoyance privée, les charges ont été supérieures à celles de l'année précédente, en raison principalement de l'augmentation du nombre de décès. D'une manière générale, nous n'avons jusqu'à présent constaté aucune corrélation directe avec la pandémie de Covid-19, que ce soit dans le segment des particuliers ou dans celui des affaires collectives.

Trianon

Sur l'ensemble de l'année, l'évolution des affaires de Trianon a été légèrement inférieure à celle de l'exercice précédent, en raison avant tout de la rationalisation du portefeuille clientèle. La commercialisation et la visibilité de Trianon ont été renforcées par différentes actions marketing, notamment sur les réseaux sociaux.

Plusieurs projets sont par ailleurs en cours de réalisation, notamment dans le secteur informatique. Une attention particulière est accordée à l'amélioration de l'efficacité et de la convivialité. Une version pionnière a ainsi été mise en ligne sur le portail clients afin d'améliorer l'expérience utilisateur. L'outil d'information et de simulation a été intégralement modernisé afin de répondre aux besoins de la clientèle concernant les plans d'épargne individualisés du régime surobligatoire.

Asset Management

Durant cette deuxième année de pandémie, la reprise économique s'est poursuivie. Grâce à cette évolution et au soutien de la politique monétaire, l'exercice 2021 aura été une bonne année de placement.



Environnement de placement

Tapering

Réduction des mesures de politique monétaire expansionniste

L'année sous revue a été marquée par le déploiement des campagnes de vaccination, le redressement de l'économie, le maintien d'une politique monétaire et budgétaire expansionniste, la hausse de l'inflation ainsi que le tapering.

Les pays industrialisés ont commencé la vaccination contre le Covid-19 au début de l'année. La baisse des contaminations et l'assouplissement des mesures en résultant ont soutenu la reprise de la conjoncture et de l'emploi. Les marchés d'actions ont atteint de nouveaux records historiques, très supérieurs à ceux d'avant la crise. Les banques centrales du monde entier ont contribué à cette évolution en poursuivant une politique monétaire très expansionniste, selon une approche conventionnelle (taux directeurs peu élevés), mais aussi en prenant des mesures non conventionnelles (programmes d'achat d'emprunts) pour maintenir les taux longs à un bas niveau. De son côté, la politique budgétaire a offert un soutien supplémentaire, toutefois légèrement moins fort qu'en 2020.

L'économie en plein essor, les bénéfices d'entreprises élevés et la politique monétaire accommodante ont permis aux marchés d'actions d'atteindre des sommets historiques.

Revers de la médaille, cette belle dynamique économique a entraîné des difficultés d'approvisionnement. Le blocage du canal de Suez après l'échouement, en mars, du porte-conteneurs Ever Given en est ainsi une parfaite illustration. À cela s'ajoute la hausse généralisée des prix des matières premières, notamment de l'énergie, qui ont atteint des niveaux comparables, voire très supérieurs à ceux d'avant la pandémie. Dans la foulée, on a assisté dans le monde entier à une résurgence de l'inflation et des craintes en la matière. Alors que les banques centrales des pays en développement avaient déjà relevé leurs taux directeurs, celles des pays industrialisés n'ont réduit que progressivement leurs programmes d'achat d'emprunts (tapering). L'augmentation des taux et les écarts de crédit plutôt en hausse se sont soldés par des rendements négatifs pour les obligations, à l'inverse des valeurs réelles, qui ont fortement progressé. L'or a constitué une exception en évoluant latéralement malgré des taux réels négatifs.

Malgré tous ces défis, 2021 a été une année de placement positive.

Les marchés se sont montrés confiants et, en majorité, peu impressionnés par l'évolution de la pandémie. La volatilité s'est par moments accrue, comme après l'annonce d'une possible faillite du géant immobilier chinois Evergrande ainsi que dans le sillage de la flambée de l'inflation et de l'émergence du variant Omicron, qui a aussi causé des inquiétudes sur les marchés d'actions et entraîné des prises de bénéfices.

Stratégie de placement et résultat des placements

Couplée à une hausse mondiale des taux d'inflation, la bonne santé économique s'est traduite par une augmentation des taux en 2021. Durant l'année écoulée, les primes de crédit des obligations d'entreprise ont été légèrement orientées à la baisse, avant de repartir à la hausse fin 2021 avec l'apparition du variant Omicron. Au regard de ces développements, les obligations ont affiché une performance négative durant l'exercice sous revue. Il convient de souligner que la hausse des taux d'intérêt a été très marquée au début de l'année, principalement aux États-Unis. Nous avons saisi cette occasion pour investir au début du deuxième trimestre 5% du portefeuille d'obligations dans des emprunts d'entreprises américaines afin de profiter du niveau plus élevé des taux relatifs. Cette position a évolué positivement tout au long de l'année et nous a permis de réaliser un bénéfice lors de sa liquidation fin décembre. Les primes de crédit des obligations d'entreprises s'étant approchées durant l'exercice sous revue de leurs planchers historiques, nous avons également réduit vers la fin de l'année notre engagement en emprunts d'entreprises suisses au profit de segments offrant une meilleure solvabilité.

Rendement des emprunts d'État à dix ans

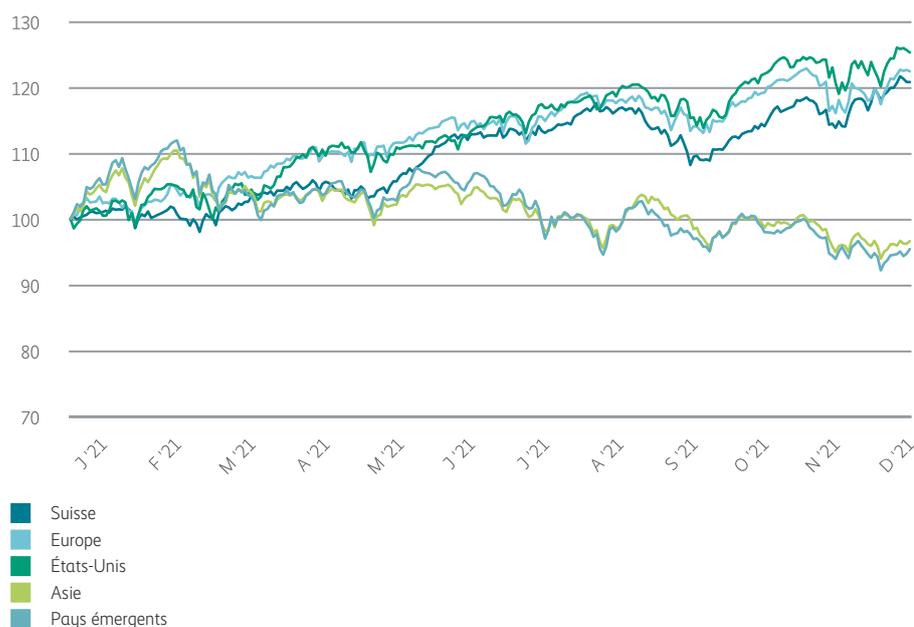
en %



En 2021, tant l'économie que les marchés d'actions ont continué de se remettre des effets de la pandémie. Soutenues par les bénéfices en hausse des entreprises et les marges records, les Bourses du monde entier ont atteint des sommets inexplorés à ce jour. La politique monétaire toujours expansive des banques centrales et l'absence d'alternatives de placement en raison de la faiblesse des taux ont donné un élan supplémentaire aux actions et poussé les valorisations à la hausse. Même les craintes sporadiques suscitées par les tensions géopolitiques ou l'émergence des variants Delta et Omicron n'ont freiné que brièvement la progression des actions. La flambée des prix de l'énergie ainsi que les difficultés de production et de livraison liées à la pandémie se sont soldées par une hausse de l'inflation, massive aux États-Unis et atténuée dans le reste du monde. Les marchés d'actions ont réagi à cette situation par une volatilité accrue vers la fin de 2021. À cela se sont ajoutées les craintes de voir la banque centrale américaine donner plus tôt que prévu un tour de vis monétaire pour contrer une inflation inquiétante. La très bonne année boursière a été marquée par une forte dynamique ainsi que par des rotations constantes des styles et des secteurs, d'où la difficulté de miser sur des tendances précises.

Évolution du cours des actions en 2021

en monnaie locale, performance indexée



Lors de cette année globalement réjouissante, les produits des placements se sont élevés à 222,7 MCHF, soit une hausse de 1,9% par rapport à l'année précédente. Cette augmentation est attribuable presque exclusivement aux dividendes perçus au titre des placements alternatifs pour lesquels seuls des revenus minimes avaient été distribués l'année précédente en raison des repositionnements de fonds. Par ailleurs, les produits des organisations associées ont légèrement progressé par rapport à l'exercice précédent. Pour toutes les autres catégories de placement, nous avons enregistré un recul des revenus, en particulier pour les titres à revenu fixe qui ont souffert de la faiblesse des taux et de la baisse du rendement du portefeuille. Cela vaut également pour les prêts et les hypothèques. En ce qui concerne ces

dernières, en mettant l'accent sur nos activités de vente, nous sommes parvenus à compenser presque entièrement le recul des revenus par une croissance des volumes. Les dividendes versés par les actions et les parts de fonds ont été légèrement inférieurs à ceux de 2020. Ce recul est une autre conséquence de la crise sanitaire, car les distributions de bénéfices se référaient aux gains des entreprises réalisés durant une année 2020 très mouvementée et fortement marquée par les mesures prises dans le monde entier pour endiguer la pandémie. Si les biens immobiliers ont généré des revenus locatifs en légère hausse, les revenus totaux ont été inférieurs à ceux de l'exercice précédent en raison de travaux d'entretien plus importants et de frais de construction plus élevés.

Le résultat net des gains et pertes sur les placements a augmenté de près de 11% par rapport à l'année précédente pour atteindre 264,0 MCHF. Cette augmentation est principalement attribuable aux actions. En effet, dans un contexte marqué par des marchés et des indices en progression, nous avons pu réaliser des gains substantiels grâce à des repositionnements et à une légère réduction de la quote-part d'actions dans les affaires non-vie. En outre, nous n'avons pratiquement pas réalisé de pertes sur les actions en 2021, alors que l'année précédente, nous avons essuyé des moins-values assez élevées suite à la diminution de nos engagements en actions. Ces mesures avaient été prises pour soutenir le résultat de l'année précédente, après l'effondrement des marchés boursiers consécutif au premier confinement mondial.

La bonne année boursière 2021 se reflète également dans la hausse des revalorisations et la baisse des amortissements pour les parts de fonds, également en progression par rapport à 2020. En ce qui concerne les titres à revenu fixe, les repositionnements opérés nous ont permis de réaliser de nouveaux gains, inférieurs toutefois à ceux de l'année précédente. La légère montée des taux, notamment aux États-Unis, s'est accompagnée d'un recul du marché pour cette classe d'actifs, d'où la difficulté de réaliser des bénéfices lors de ventes. En outre, les revalorisations sur organisations associées ont augmenté tandis que des amortissements en légère hausse étaient enregistrés pour les participations non consolidées. Si des gains supplémentaires ont pu être réalisés sur les placements alternatifs, les dérivés ont donné lieu à une perte induite par les couvertures de change stratégiques. Grâce aux mesures tactiques prises pour couvrir le dollar américain, nous avons pu enregistrer un gain en 2020. Les frais de gestion des placements ont été comparables à ceux de 2020. Ils ont été générés par une hausse des coûts de transaction liés aux réalisations.

Immobilier

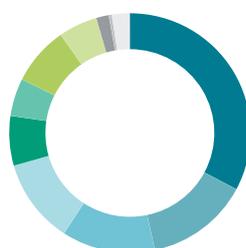
Durant l'exercice sous revue, le résultat du portefeuille immobilier direct a été marqué par le nombre élevé de travaux effectués pour la rénovation des immeubles. Pour nombre d'assainissements prévus, les travaux préparatoires ont déjà commencé. La rénovation complète de l'immeuble commercial de la Kasinostrasse à Aarau a été achevée en avril. La valeur du portefeuille immobilier direct s'est inscrite à la hausse durant l'année sous revue, principalement en raison de l'avancement de ces projets de rénovation. À l'été 2021, nous avons en outre pu faire authentifier un droit de préemption pour un nouveau bâtiment à usage mixte à Rorschach. Si l'on considère les autres projets de construction, ce sont quelque 240 appartements ainsi que 2000 m² de surfaces administratives et commerciales qui sont en construction ou en planification, pour un volume total d'investissement d'environ 95 MCHF. La valeur de marché du portefeuille immobilier s'est accrue à 2,257 milliards de

CHF (2020: 2,135 milliards de CHF). Le cash-flow s'établit à 64,2 MCHF, une baisse par rapport à l'exercice précédent (67,1 MCHF) due, en particulier, à la hausse des coûts de rénovation. Compte tenu également de la variation de valeur positive de 5,3% (2020: 2,4%), nous avons réalisé une bonne performance de 8,3% (2020: 5,6%). Les parts substantielles détenues dans le MobiFonds Swiss Property constituent l'essentiel des placements immobiliers du Groupe Mobilière.

Basé sur une valeur comptable moyenne de 19,329 milliards de CHF, le rendement des placements a atteint 2,3% (2020: 1,7%). La performance des placements s'est élevée à 4,1% (2020: 3,7%). Elle reflète la bonne évolution globale des valeurs réelles, en particulier des actions et de l'immobilier.

Répartition du portefeuille au 31.12.2021

Entre parenthèses: valeurs de l'exercice précédent



■ Obligations:	32,8% (33,9%)
■ Parts de fonds:	13,9% (14,4%)
■ Actions:	12,5% (12,0%)
■ Placements immobiliers:	11,4% (11,4%)
■ Placements alternatifs:	6,7% (5,6%)
■ Or:	5,1% (5,2%)
■ Prêts hypothécaires:	7,9% (8,2%)
■ Prêts:	5,2% (5,5%)
■ Organisations associées:	1,7% (0,8%)
■ Participations non consolidées:	0,4% (0,4%)
■ Autres placements de capitaux:	2,4% (2,6%)

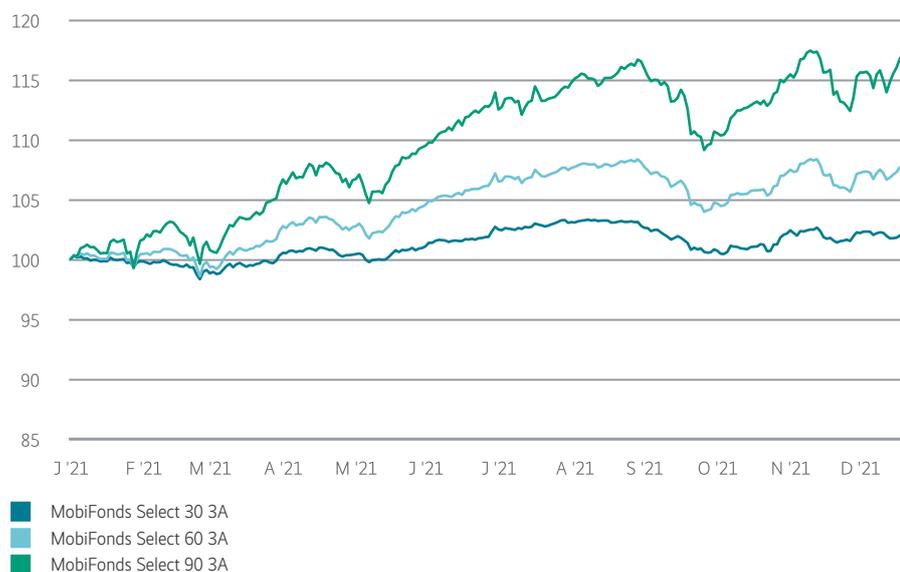
Les MobiFonds, les fonds de placement de la Mobilière

Les fonds de Mobilière Suisse Asset Management SA, la société de direction de fonds de la Mobilière, reflètent la philosophie de placement de la Mobilière: gestion active, sécurité avant le rendement et accent mis sur la qualité. Cette philosophie repose sur le principe suivant: «Qui dit marque Mobilière, dit contenu Mobilière.» La fortune du fonds est ainsi gérée selon les mêmes principes et avec la même diligence que la fortune du Groupe Mobilière et de ses caisses de pension. Destinés à la clientèle privée, les fonds de placement MobiFonds Select et leurs compartiments 30, 60 et 90 sont proposés dans le cadre d'une assurance épargne liée à des fonds de la Mobilière ou auprès de la plupart des banques suisses. Le chiffre indiqué dans le nom du fonds correspond à la part des valeurs réelles de la stratégie de placement.

Nos fonds investissent tous dans les mêmes catégories de placement, mais avec des pondérations stratégiques différentes. Les MobiFonds Select ont tous terminé l'année sous revue sur une performance positive. En 2021 aussi, le principe est resté le même: plus la part des valeurs réelles était élevée, plus les fluctuations du fonds et la performance annuelle ont été importantes.

MobiFonds Select pour la prévoyance liée

Performance indexée



Évolution de la valeur des MobiFonds Select

	Prévoyance liée			Prévoyance libre		
	Select30.3A	Select60.3A	Select90.3A	Select30.B	Select60.B	Select90.B
VNI au 30.12.2020 (CHF)	139,3	137,8	179,1	139,3	137,7	178,8
VNI au 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 sur trois ans	13,5%	28,5%				51,3%
Performance sur cinq ans	13,8%	33,4%				62,6%

Source: Mobilière Suisse Asset Management SA. Les données de performance ne constituent pas un indicateur de la performance actuelle ou future et ne tiennent pas compte des commissions et des frais prélevés lors de l'émission ou du rachat des parts.

Plus d'informations sur:

[Les MobiFonds distingués à trois reprises](#)

Début 2021, Mobilière Suisse Asset Management SA a été à nouveau récompensée par un Lipper Fund Award de Refinitiv. Le MobiFonds Select 90 a reçu pour la cinquième fois le prix très convoité du meilleur fonds suisse dans la catégorie des «fonds mixtes agressifs» en francs suisses. Le fonds a été distingué durant l'année sous revue pour une période de trois ans.

La marque Mobilière

Typiquement Mobilière: depuis 1826, notre marque est l'expression de notre identité. À nouveau, nous obtenons les meilleures notes en matière de réputation. Et à nouveau, nous sommes restés solidaires de nos partenaires en cette deuxième année de pandémie.

La marque Mobilière est la marque préférée des consommatrices et des consommateurs. Aucune autre assurance ne bénéficie autant de leur confiance. Depuis des années, nous nous positionnons avec succès comme l'assureur suisse à visage humain. Une voie que nous suivons aussi bien dans le monde analogique que sur les canaux numériques. Nos publicités véhiculent avec justesse la philosophie positive, la raison d'être de la Mobilière: «Profitez de la vie. Nous sommes à vos côtés.» Avec le temps, nos célèbres croquis de sinistre ou l'accroche «Chère Mobilière...» sont devenus notre marque de fabrique. À travers notre promesse de marque «humains, proches, responsables», nous garantissons à notre clientèle une expérience cohérente à tous les points de contact, typiquement Mobilière, et nous nous distinguons ainsi de la concurrence.

Une marque faîtière forte avec un ancrage régional

La Mobilière est la marque faîtière sous laquelle nous nous présentons dans les quatre langues nationales. Ce plurilinguisme traduit notre ancrage régional. La plupart des contacts clientèle ont lieu directement dans les agences générales ou par l'intermédiaire de Mobi24 Call-Service-Center, notre centrale d'assistance disponible 24 heures sur 24, 365 jours par an.

La marque faîtière englobe les sociétés Mobilière Suisse Holding SA, Mobilière Suisse Société d'assurances SA, Mobilière Suisse Société d'assurances sur la vie SA, Mobilière Suisse Asset Management SA, Mobilière Suisse Services SA et Mobilière Suisse Risk Engineering SA. Les autres filiales opèrent sous leur propre nom de marque.

Systématique de la marque

Marque ombrelle

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

Marques séparées

Mobi(24) **Protekta** >>>XPERTCENTER **buildigo**[®]

TRIANON **swisscaution** **bexio** **toeyoo**

c2mpanjon >>>LIGHTBIRD **Flatfox**

Ancrage régional: nous sommes là en cas de besoin

Avec 80 agences générales entrepreneuriales, nous sommes présents dans toute la Suisse et la Principauté de Liechtenstein. Leur statut d'entrepreneur procure à nos agentes générales et agents généraux une liberté décisionnelle qu'ils mettent à profit dans l'intérêt de leurs clients, des artisans locaux et de la société. Par un sponsoring et un engagement sociétal actif, ils soutiennent des manifestations, associations, clubs et projets durables de leur région. Les agences générales jouent aussi un rôle important en tant qu'employeurs et entreprises formatrices, comme en témoignent les 2663 collaborateurs employés à fin 2021 et les 256 apprentis actuellement en formation.

Responsabilité du présent et de l'avenir

Nous faisons une promesse forte à nos clients: «Profitez de la vie. Nous sommes à vos côtés.» Cette promesse, au cœur de nos affaires d'assurance, sous-tend chaque police. Nous l'honorons de diverses façons: lors d'un sinistre, moment clé de la relation client, nous soutenons nos assurés sur place, rapidement et simplement. Plusieurs moyens de contact leur sont offerts: guichet, téléphone, e-mail, site Internet, application mobile ou portail clients. En dehors des heures de bureau, les assurés peuvent joindre Mobi24 Call-Service-Center.



Trusted Brand Award

Étude réalisée par l'institut de recherche Dialego sur mandat du Reader's Digest

Depuis 2001, l'étude Trusted Brands mesure la confiance des consommateurs dans les marques. Sa particularité est de poser des questions ouvertes, autrement dit de ne pas aider les personnes interrogées en leur suggérant des noms d'entreprise.

Une excellence attestée par différentes études

Les assurés, tout comme les non-clients, font confiance à la Mobilière et lui décernent les meilleures notes dans diverses études et enquêtes internes.

Selon le Most Trusted Brand Award 2021, la Mobilière est, pour la troisième fois de suite, l'assureur suisse qui inspire le plus confiance: 79% des personnes interrogées la désignent comme leur marque d'assurance préférée, celle au capital sympathie le plus élevé et dont elles se sentent le plus proches.

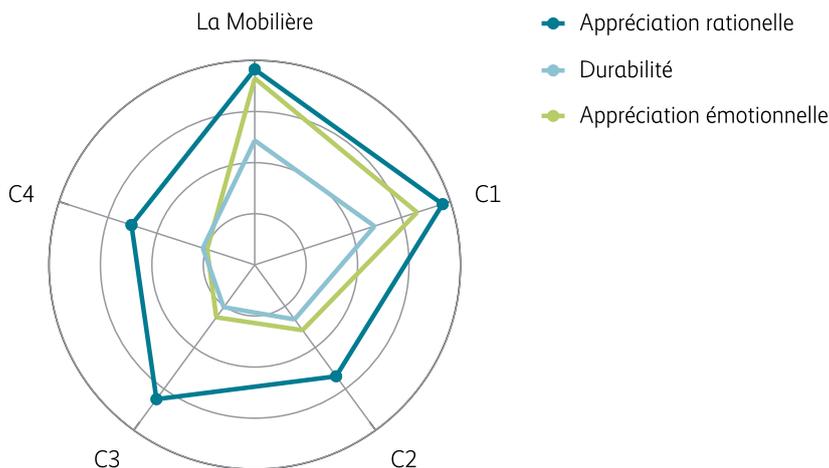


GfK Business Reflector

Détermine les entreprises et organisations à but non lucratif les plus renommées de Suisse.

Selon l'étude GfK Business Reflector, la Mobilière jouit d'une très solide réputation. Comparés à l'ensemble des marques du secteur financier, nous occupons à cet égard la première marche du podium et progressons de trois places dans une comparaison toutes branches confondues, ce qui fait de nous l'une des dix marques suisses bénéficiant de la meilleure réputation.

Réputation par rapport à la concurrence
GfK Business Reflector 2021 (C1-C4: concurrents)



En ce qui concerne les assurances, au moins 335 personnes ont été interrogées par entreprise.



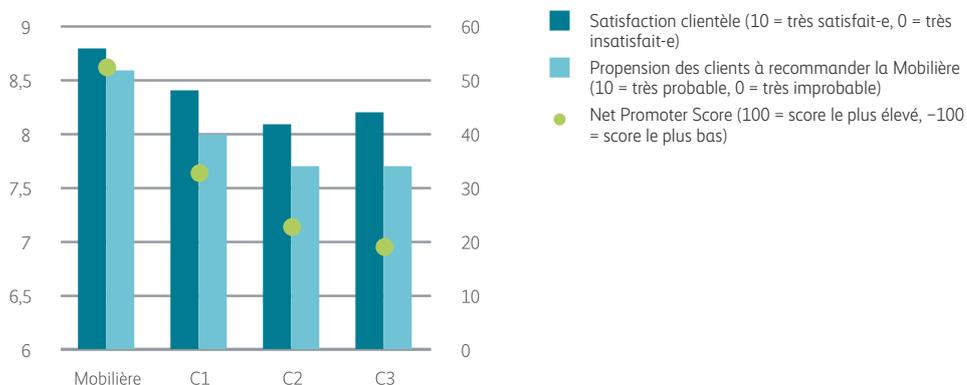
Mobiliar Insurance Cockpit

Enquêtes internes 2021

En Suisse, la Mobilière figure de longue date dans le trio de tête des marques d'assurance nationales les plus connues. Depuis quatre ans, elle occupe la deuxième place concernant la notoriété Top of Mind (première marque citée spontanément).

L'enquête Mobiliar Insurance Cockpit atteste que nos clients sont les plus satisfaits et nous recommandent activement à leur entourage personnel, renforçant d'autant notre image déjà excellente. Ces résultats réjouissants nous confortent dans la volonté de poursuivre résolument sur notre voie et de tout mettre en œuvre pour damer le pion à la concurrence en matière de notoriété, de satisfaction clientèle et de recommandation.

Satisfaction clientèle et propension des clients à recommander la Mobilière par rapport à la concurrence
 MIC (Mobiliar Insurance Cockpit) AmPuls Market Research AG

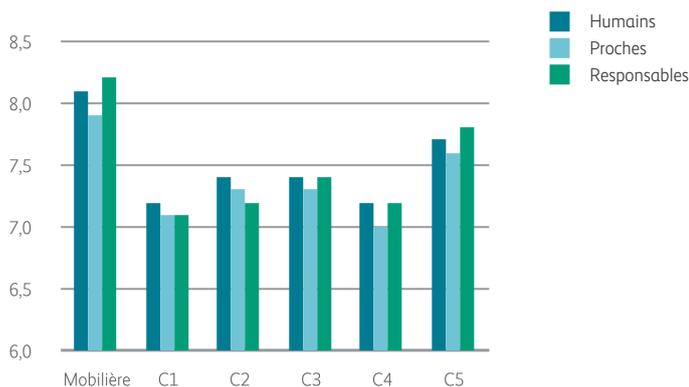


(C1-C3: concurrents)

Nos valeurs sont ancrées dans notre ADN. La comparaison avec la concurrence réalisée dans le cadre de l’image tracking de la Mobilière confirme les beaux résultats obtenus dans l’évaluation des valeurs de marque «humains, proches, responsables». La Mobilière décroche des notes tout aussi excellentes dans les dimensions «Serviabilité», «Crédibilité» et «Fiabilité dans le traitement des sinistres». Les consommateurs apprécient par ailleurs nos publicités, qu’ils continuent de juger favorablement et revoient avec plaisir (Marketing Impact Monitor 2021).

Mobiliar Image Tracking

Intervista SA (C1-C5: concurrents)



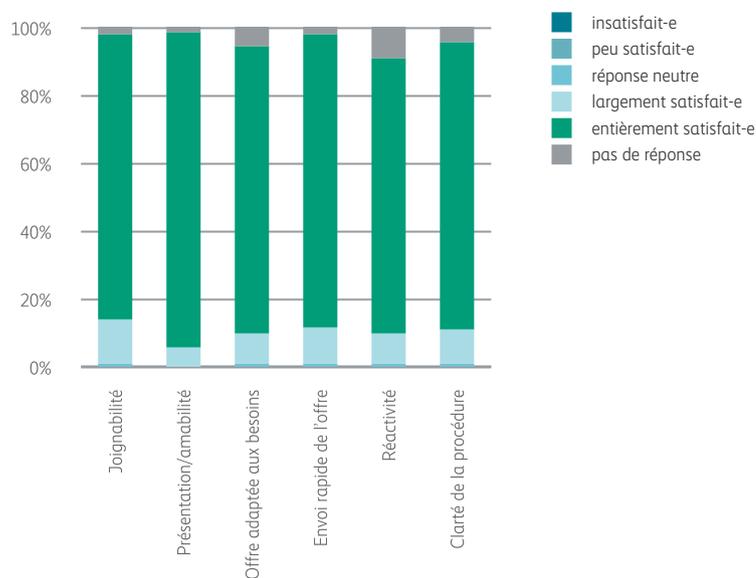
La satisfaction et la confiance de nos clients sont essentielles à nos yeux. Notre qualité de service, première source de satisfaction chez nos assurés, est aussi un facteur clé de notre croissance supérieure à celle du marché. Nous voulons que nos clients puissent donner un avis franc et honnête sur leur interaction avec la Mobilière, par exemple lors d’un entretien

de conseil. Les analyses de texte basées sur l'intelligence artificielle nous permettent d'être encore plus réactifs face au précieux feed-back recueilli dans les enquêtes clients sur la qualité de service, et d'adresser ce retour à l'organe compétent dans l'entreprise. En raison de la pandémie, la fréquence des rendez-vous a reculé tandis que les offres numériques ont nettement gagné du terrain. Nos clients continuent de se sentir en confiance à la Mobilière: en 2021, 98,3% de ceux ayant conclu une assurance se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits du conseil reçu.

79% des personnes interrogées désignent la Mobilière comme leur marque d'assurance préférée.

Qualité du service de la Mobilière dans la distribution

Étude réalisée en 2020 par la Mobilière auprès de 58 435 particuliers

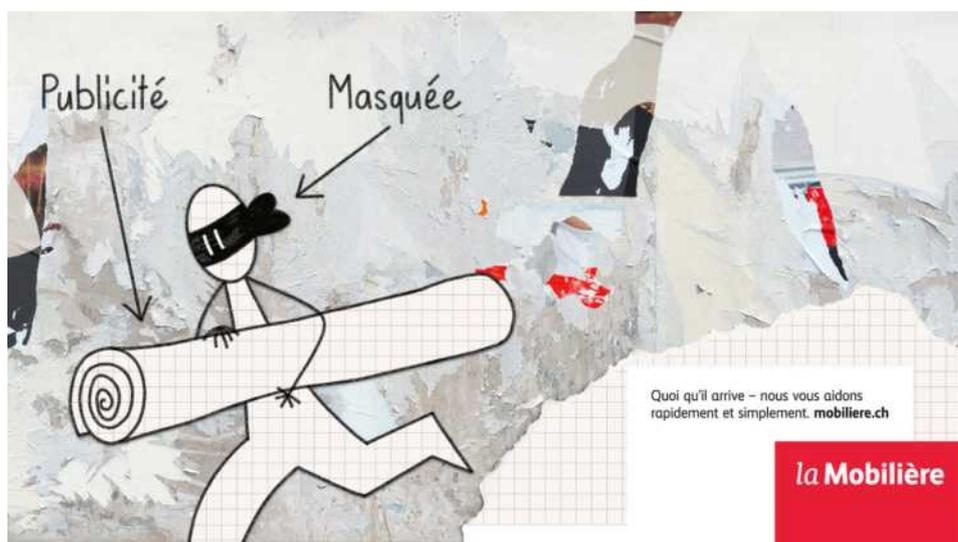


Plus d'informations sur:

[Notre publicité](#)

Nouvelle dimension pour les croquis de sinistre

À la ville, à la télévision ou sur smartphone: les croquis de sinistre de la campagne nationale menée pendant l'année sous revue étaient visibles presque partout et dans une mouture inhabituelle, puisqu'ils s'intégraient dans la situation du spectateur et jouaient avec celle-ci. Il s'agissait pour nous de conserver la recette éprouvée en y ajoutant de nouveaux ingrédients: bien que demeurant au cœur de la campagne, les fameux croquis sortaient du format bidimensionnel habituel. On pouvait ainsi voir un voleur s'enfuir avec l'affiche du croquis ou, à la télévision, le personnage et le chien jaillir littéralement de l'écran. Pour la première fois, la Mobilière a eu recours à des croquis animés qui transforment le média utilisé en élément constitutif.



Plus d'informations sur:

[Sponsoring et manifestations](#)

Normalité partielle pour le sponsoring et l'événementiel

Dès la première année de pandémie, en 2020, la Mobilière s'est montrée solidaire dans ses partenariats de sponsoring et a maintenu cette ligne en 2021. Les restrictions liées à la crise sanitaire ont parfois obligé nos partenaires à revoir leur programme à la baisse. Néanmoins, la Mobilière a fait preuve de souplesse concernant ses engagements. Sponsor principal de quatre sports de salle depuis plusieurs années, elle a prolongé les contrats correspondants jusqu'en 2025. En été, nous avons eu le plaisir d'organiser à nouveau des manifestations comme des événements clients ou de sponsoring quasiment sous la forme habituelle. Alors qu'au printemps, par exemple, les matchs de championnat décisifs de sport de salle s'étaient joués à huis clos, la plupart des manifestations ont retrouvé le chemin du public dès juillet, sous certaines conditions. Outre divers événements clients figurent parmi les moments phares le Gala Topscorer Mobilière, dédié au sport de salle et organisé au Kursaal de Berne, ou le concert Energy Air au stade de Wankdorf, pour la jeune clientèle.

Copartenance Energy Suisse

Depuis 2021, la Mobilière est copartenaire des Energy Live Events, organisés par Energy Suisse. Cette collaboration exclusive permet aux agences générales d'inviter des clients à ces spectacles convoités et, dès 2022, aux événements d'entreprise de la Mobilière. Les billets pour les Energy Live Events ne sont pas mis en vente, mais peuvent uniquement s'obtenir

par voie de concours, d'où la forte demande. À travers ce copartenance, nous touchons un large public sur tous les canaux et faisons vivre une expérience client exclusive, chargée d'émotions, qui aide à renforcer la fidélisation de la clientèle et la fréquence des contacts.

Plus d'informations sur:

[Ticketshop Mobilière](#)

Ticketshop Mobilière – un plus pour nos clients

Conclu en 2020, le partenariat stratégique avec Ringier a débouché sur le lancement du Ticketshop Mobilière en 2021. Cette plateforme est le fruit de l'accord de coopération signé avec Ticketcorner, leader suisse de la billetterie. Depuis l'automne 2021, des rabais de 20 à 50% sont octroyés à nos assurés sur les concerts, les festivals ainsi que les manifestations culturelles et sportives. L'accord prévoit également des tarifs réduits pour des manifestations et des remontées mécaniques dès la saison 2022/2023, et la prévente de billets durant 48 heures pour certains grands concerts. Le Ticketshop est accessible via l'application Mobilière ou le portail clients. Par cette offre exclusive, la Mobilière renforce son attrait et l'usage de ses points de contact numériques avec la clientèle.

Plus d'informations sur:

[Étude PME: Télétravail et cybersécurité dans les PME suisses](#)

Étude PME sur la numérisation, le télétravail et la cybersécurité

En association avec des partenaires de renom (digitalswitzerland, NCSC, SATW, FHNW, gfs-zürich), nous avons mené une vaste étude visant à mesurer les effets de la pandémie sur la numérisation, le télétravail et la cybersécurité dans les PME. Les enseignements tirés doivent favoriser le développement des compétences, mais aussi les relations actives avec les médias et la commercialisation de la cyberassurance et des cyberservices. Les résultats de l'étude ont trouvé un large écho dans les médias imprimés et en ligne. Sur le fond, ils confirment que la sensibilisation et la prévention en matière de cyberrisques sont primordiales. Bien qu'un quart des PME interrogées aient déjà été victimes d'une cyberattaque, la plupart sous-estiment encore leur vulnérabilité. À l'aide de listes de contrôle et de guides, nous sensibilisons les PME à ce danger. Si, malgré tout, une attaque survient, notre cyberassurance aide à réparer le dommage. L'étude sera reconduite en 2022, afin de suivre l'évolution en matière de télétravail et de sécurité informatique.

Les principaux engagements de sponsoring de la Mobilière

Sports de salle

Depuis la saison 2013/2014, la Mobilière soutient les quatre sports de salle que sont le basket-ball, le handball, l'unihockey et le volley-ball. Le joueur de chaque équipe (féminine ou masculine) de ligue nationale A (LNA) qui a marqué le plus de points porte le maillot spécial Topscorer Mobilière. Au total, la Mobilière verse plus de CHF 400 000 par an aux quelque 80 équipes de LNA au titre de la promotion de la relève.

Lutte suisse

Après Berthoud en 2013, Estavayer en 2016 et Zoug en 2019, la Mobilière sera présente à la Fête fédérale de lutte suisse de Pratteln en 2022 en tant que partenaire roi. Pour ce quatrième partenariat, la Mobilière a été pour la première fois la première signataire parmi les sponsors, soulignant ainsi son fort engagement envers cette discipline.

Paléo Festival Nyon

La Mobilière soutient le Paléo Festival à Nyon depuis 2011 et en est même le sponsor principal depuis neuf ans. Sous le slogan «La Mobilière prend soin de vous», nous proposons gratuitement aux festivaliers des massages du dos, des casiers et diverses surprises en marge d'un programme musical varié. Depuis le toit de notre pavillon, nos invités peuvent suivre dans une ambiance unique les concerts donnés sur la grande scène.

Ticketshop Mobilière

Le Ticketshop Mobilière (en collaboration avec Ticketcorner) propose aux clients des billets à prix réduit et des Priority Tickets:

- prix réduit: de 20 à 50% de rabais sur les billets de concerts, de festivals et de manifestations culturelles ou sportives
- Priority Tickets: prévente de billets pour les concerts d'artistes célèbres jusqu'à 48 heures avant la mise en vente officielle

Zoo de Zurich

Depuis dix ans, la Mobilière est sponsor principal du Zoo de Zurich. Ce partenariat souligne la diversité de notre engagement en faveur de l'homme, des animaux et de la nature.

Gestion des risques

Nos processus de gestion des risques permettent d'identifier, d'évaluer, de surveiller, de piloter et de rapporter tous les risques essentiels. Nous prenons consciemment certains risques afin de saisir les opportunités qu'ils recèlent.



Plus d'informations sur:

Par ESG, on entend la prise en compte de critères environnementaux (Environmental), sociaux (Social) et de gestion d'entreprise responsable (Governance).

La gestion des risques à l'échelle de l'entreprise a pour objectif de protéger à la fois la base de fonds propres et l'excellente réputation du Groupe Mobilière. Nous faisons face aux risques ESG par la mise en œuvre de mesures ciblées dans le domaine de l'environnement, de l'engagement sociétal et de la gouvernance d'entreprise. Nous assumons ainsi notre responsabilité écologique, sociale et économique vis-à-vis de notre clientèle, de notre personnel et de la collectivité. La réflexion et l'action durables font partie intégrante de notre culture d'entreprise.

Plus d'informations sur:

[Notre responsabilité](#)

Politique et stratégie de risque

Dans la politique de risque, le Conseil d'administration définit le rôle, les objectifs et les principes de la gestion des risques à l'échelle de l'entreprise (Enterprise Risk Management, ERM), ainsi que les compétences en la matière. La Mobilière a pour objectifs supérieurs:

- la protection de la base de fonds propres nécessaires pour satisfaire les prétentions de la clientèle
- l'identification des profils de risque et de rendement
- la préservation de la réputation

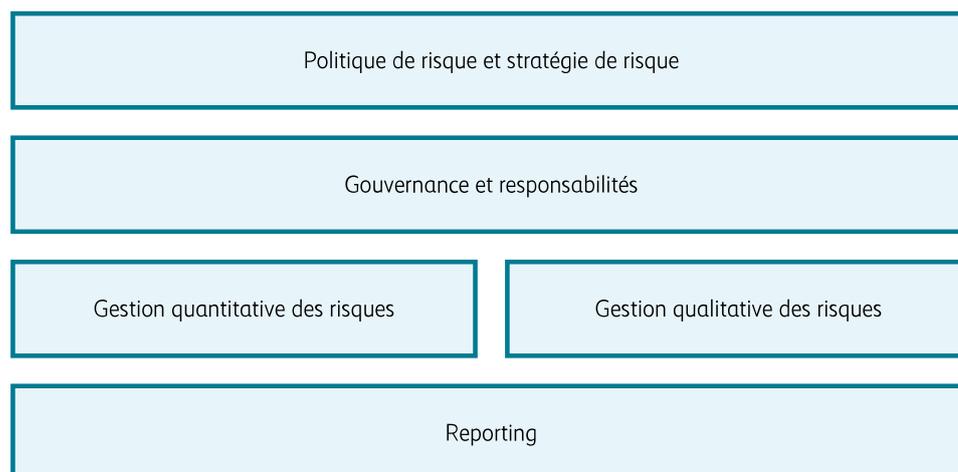
La stratégie de risque annuelle concrétise la politique de risque et soutient la mise en œuvre de la stratégie d'entreprise. Elle définit la propension au risque de l'entreprise – dont dépendent ses besoins en capital-risque – ainsi que d'autres directives qualitatives et quantitatives de pilotage des risques principaux. Les risques pertinents se répartissent en [sept catégories](#): risques d'assurance, de marché, de crédit, de liquidité, de réputation, ainsi que risques stratégique et opérationnel. La prise en compte active des risques en matière de durabilité s'effectue dans les processus de gestion des risques à l'échelle du Groupe selon ces sept catégories.

Gouvernance et responsabilités

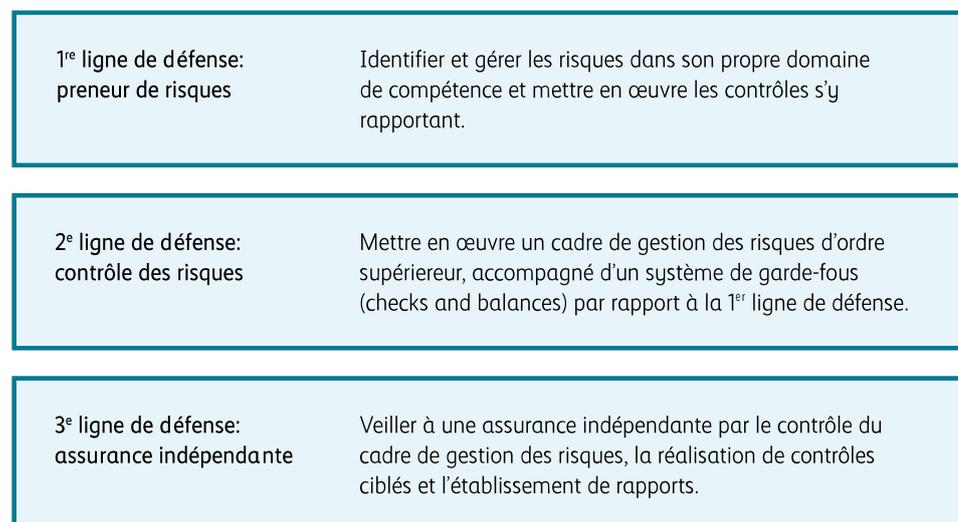
Par la mise en place, à l'échelle de l'entreprise, d'une gestion des risques, d'un système de contrôle interne et d'une fonction de compliance, le Conseil d'administration assume sa responsabilité suprême. Appuyé par le comité Placements / risques, le comité d'audit et le comité Transformation numérique, il adopte des directives d'ordre quantitatif et qualitatif accompagnées de leurs concepts d'application pour chaque catégorie de risque.

L'application des directives incombe ensuite au Comité de direction, qui est en cela assisté trimestriellement par deux commissions de gestion: la commission Stratégie ALM, qui pilote les risques d'assurance, de marché et de crédit à l'aide du processus Asset Liability Management, et la commission QLR (gestion qualitative des risques), qui s'occupe des risques opérationnel et de réputation. Le risque de liquidité est piloté directement par le Comité de direction. Le risque stratégique est traité par le Conseil d'administration, dans le cadre du processus de contrôle de la stratégie.

Risk Management Framework



La gestion des risques du Groupe repose sur trois lignes de défense:



Les secteurs du Comité de direction et les fonctions de support sont responsables de la mise en œuvre des processus de gestion des risques (1^{re} ligne de défense). Opérant à l'échelle du Groupe en tant que fonctions centrales de contrôle des risques, l'unité Gestion des risques et le Compliance Office Groupe soutiennent le Conseil d'administration et le Comité de direction dans les questions de gestion des risques (2^e ligne de défense). Ils mettent à

disposition les méthodes et instruments de gestion des risques concernés. Enfin, la révision interne et la révision externe, qui font partie intégrante du système de gestion des risques à l'échelle de l'entreprise, soutiennent le Conseil d'administration et son comité d'audit dans l'exercice de leurs responsabilités en réalisant des contrôles indépendants (3^e ligne de défense).

Gestion quantitative et qualitative des risques

La gestion des risques consiste à identifier, évaluer et surveiller les risques puis, sur cette base, à les piloter et à en assurer le reporting. L'identification des risques fait appel à des méthodes appropriées et à des estimations d'experts. Les risques des différentes catégories sont évalués sur la base de méthodes aussi bien quantitatives que qualitatives. Les risques d'assurance, de marché et de crédit sont quantifiés à l'aide d'un modèle de risques interne. Les besoins en capital-risque sont ainsi déterminés, en tenant compte de la propension au risque définie par le Conseil d'administration.

La gestion qualitative des risques garantit que toutes les catégories de risques sont couvertes par des processus appropriés, qui permettent de gérer les risques de façon systématique.

En complément à ces modèles et processus, l'unité Gestion des risques analyse les conséquences d'événements extrêmes au moyen de tests de résistance et d'analyses de scénarios, le but étant d'en tirer des enseignements sur notre stabilité dans des conditions critiques et de mieux comprendre l'exposition aux risques du Groupe Mobilière. Enfin, à l'aide de différents scénarios prospectifs, l'adéquation du capital est analysée par périodes de planification triennales.

Reporting

Les méthodes de surveillance et la forme de reporting sont définies dans le cadre des processus de gestion des risques. L'unité Gestion des risques et le Compliance Office Groupe surveillent le respect des prescriptions légales et stratégiques. Ils créent la transparence nécessaire en donnant à la direction toutes les informations pertinentes sur l'état des risques et du capital de la Mobilière, lui proposant en outre des mesures de réduction des risques. De plus, ils produisent des rapports en temps utile et amènent le Comité de direction et le Conseil d'administration à se pencher régulièrement sur cette thématique avec leurs comités. Enfin, avec le rapport Own Risk and Solvency Assessment (ORSA), l'unité Gestion des risques informe la FINMA, sous une forme agrégée, de l'état des risques et des besoins en capital.

Catégories de risques

Risque d'assurance

Par risque d'assurance, nous entendons le risque de subir des pertes économiques lorsque les sinistres et les prestations assurés ne correspondent pas à nos prévisions en matière de survenance, de montant ou de calendrier. À cet égard, nous faisons la distinction entre risques d'assurance vie et non-vie.

Risques d'assurance, volume de primes par branche

Non-vie	en MCHF
Assurances mobilité	1 107
Assurances ménage	773
Assurances de personnes	608
Assurances pour PME	454
Assurances entreprises	254
Assurance de protection juridique	143
Assurances de garantie de loyer	57
<hr/>	
Vie	en MCHF
Primes annuelles prévoyance professionnelle	237
Primes annuelles prévoyance privée	468
Primes uniques prévoyance professionnelle	98
Primes uniques prévoyance privée	64

Risques de marché et de crédit

Le risque de marché correspond au risque de pertes économiques résultant de variations des prix du marché (p. ex. actions, devises, spreads de crédit, matières premières ou biens immobiliers) ou des taux d'intérêt. Quant au risque de crédit, il désigne le risque de pertes économiques lié à la défaillance de contreparties, par exemple lorsqu'un débiteur n'est plus en mesure d'honorer ses engagements. Les risques de marché et de crédit résultent en particulier du placement des actifs.

Risque opérationnel

On entend par risque opérationnel le risque de pertes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures, des personnes ou des systèmes internes ou encore à des événements extérieurs. Cette définition inclut les risques juridique et de compliance. La gestion systématique et centralisée de cette catégorie de risques garantit que des mesures et des contrôles appropriés sont appliqués pour limiter les risques dans les processus métier et empêcher les graves conséquences financières pouvant en découler. Les risques liés au reporting financier, à la compliance et à l'exploitation sont gérés dans un système aligné sur nos processus métier. Cette gestion prévoit une surveillance des risques opérationnels critiques par l'unité Gestion des risques et le Compliance Office Groupe.

Risque de liquidité

Par risque de liquidité, on entend l'éventualité qu'en raison des risques liés à ses activités opérationnelles, d'investissement ou de (re)financement, l'entreprise ne puisse pas honorer entièrement et dans les délais des engagements de paiement échus. Pour être à même de fournir à tout moment les prestations promises, nous gérons nos liquidités de façon active et ciblée. Le risque de liquidité est évalué sur la base d'une analyse de la situation intégrant nos processus stratégiques, de planification et de placement, ainsi qu'à l'aide de tests de résistance.

Risque stratégique

Le risque stratégique est le risque découlant de la prise de décisions stratégiques opérationnelles erronées ou de l'incapacité à s'adapter aux changements touchant l'environnement de l'entreprise. La Mobilière applique un processus annuel de contrôle systématique de sa stratégie. La stratégie ainsi que les tendances et les événements sont analysés et évalués en vue de garantir la pérennité du Groupe par des mesures appropriées.

Risque de réputation

Le risque de réputation désigne le risque d'une perte d'image et, partant, d'une baisse de valeur de l'entreprise. Une telle situation peut résulter de décisions opérationnelles erronées, de comportements non professionnels, de conflits d'intérêts, de l'inobservation de lois et de règlements ou encore d'une culture de conduite et d'entreprise déficiente. Pour préserver l'excellente réputation de la Mobilière, nous agissons avec professionnalisme et en toute intégrité à tous les niveaux hiérarchiques. L'analyse des risques de réputation s'effectue essentiellement dans le cadre des processus de gestion des risques existants ainsi qu'au moyen d'indicateurs précoces régulièrement relevés (key performance indicators et key risk indicators).

Risque en matière de durabilité

Par risque en matière de durabilité, on entend un événement ou une situation dans le domaine environnemental, social ou de la gouvernance (risques ESG) qui, s'il survient, pourrait avoir une incidence négative effective ou potentielle sur le patrimoine, la situation financière, les résultats ou la réputation du Groupe Mobilière.

Continuité des activités et gestion des crises

Avec son système de gestion de la continuité des activités et de gestion des crises, le Groupe Mobilière est préparé à poursuivre ses activités opérationnelles même dans des circonstances extraordinaires et à limiter les conséquences de perturbations graves. Des exercices avec cellule de crise, interventions d'urgence et évacuations d'immeubles sont régulièrement organisés. Dans le contexte de l'épidémie de Covid-19, nous avons été en mesure de réagir rapidement à l'évolution de la situation et aux décisions administratives afin d'assurer la continuité des activités opérationnelles.

Regulatory Affairs

La fonction Regulatory Affairs fait office d'interlocuteur central pour les autorités de surveillance et de guichet interne pour les questions relevant de la surveillance prudentielle. Elle a pour tâches principales d'assurer la coordination de ces questions ainsi que le suivi et l'analyse des nouveautés en matière de réglementation. Cette fonction témoigne de l'importance que la Mobilière accorde à sa réputation auprès des autorités de surveillance.



Quotient SST

516%[Informations qualitatives et quantitatives sur la situation financière du Groupe Mobilière](#)

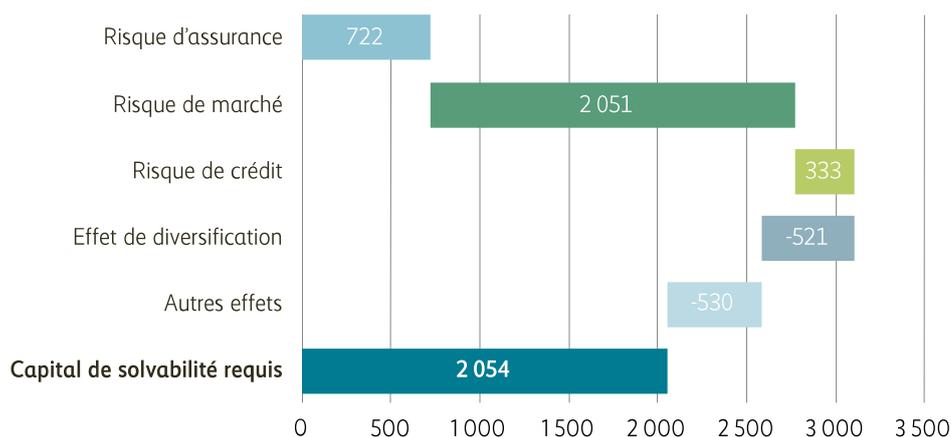
Capital de solvabilité requis

La Mobilière utilise à des fins de solvabilité un modèle de groupe consolidé et approuvé par la FINMA, qui prend en compte Mobilière Suisse Holding SA et toutes les participations qu'elle détient directement ou indirectement.

Le quotient SST, qui correspond au rapport entre la valeur d'actif net et le capital de solvabilité requis, est de 516%. La valeur d'actif net s'élève à 10 599 MCHF. Le risque de marché, qui se monte à 2 051 MCHF, est le principal générateur de risque du capital de solvabilité requis.

À l'aide d'un système prévoyant des seuils d'intervention, nous comparons périodiquement les besoins en capital et la dotation en fonds propres du Groupe et de chacune de ses sociétés. Nous pouvons ainsi intervenir précocement pour prévenir tout découvert. Les composantes actuelles du capital de solvabilité requis du Groupe sont présentées dans le graphique.

Capital de solvabilité requis
au 1.1.2022, en MCHF



Instruments de couverture

En raison de notre exceptionnelle dotation en fonds propres, nous ne recourons pas prioritairement à des instruments destinés à se substituer au capital-risque. Nos mesures de couverture visent à contenir les effets d'événements extrêmes et, partant, à réduire en particulier la volatilité des rendements. Dans le concept de réassurance, par exemple, la protection contre les pertes éventuelles résultant de dommages causés par un tremblement de terre revêt une importance particulière. De plus, nous nous protégeons contre les pertes de change en couvrant stratégiquement le risque de change lié aux placements en valeurs nominales. Enfin, selon la situation, nous nous servons d'instruments financiers dérivés à des fins de couverture.