

Geschäftsjahr 2008 in Kürze. *Die Mobiliar*
in Bewegung.



Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

Die Mobiliar in Bewegung

Unsere Bilder zeigen Bewegung und Perspektive in einem. Das Experiment ist dem Fotografen Andreas Greber gelungen. Er hat Mitarbeitende der Gruppe Mobiliar an verschiedenen Orten der Schweiz besucht, sie begleitet und in derselben Tausendstelsekunde aus zwei verschiedenen Blickwinkeln ins Bild gesetzt. Einmal mehr hat er Fotografie zur Kunst gemacht.

Die Verschmelzung von Bewegung und Perspektive passt gut in unsere von der Finanzmarktkrise erschütterte Zeit: Das Jahr 2008 – die Zukunft wird es zeigen – wird vielleicht nachhaltig Perspektiven und Werte verschieben.



Das Mobiliar-Team in Winterthur vor Ort: Generalagent Erwin Kurmann (Zweiter von rechts) unterwegs mit Fachleuten.

Kennzahlen zur konsolidierten Jahresrechnung

Nicht-Leben und Leben	2008	2007	Veränderung in %
in Millionen CHF			
Bruttoprämien	2 846,0	2 749,0	+ 3,5
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	2 677,9	2 582,0	+ 3,7
Kapitalanlagen	10 779,9	10 863,7	- 0,8
Kapitalanlagen auf Rechnung und Risiko Dritter	1 494,8	2 103,7	- 28,9
Technisches Ergebnis	337,3	110,1	+ 206,4
Finanzielles Ergebnis	- 263,7	304,0	- 186,7
Ausserordentlicher Erfolg	- 27,1	- 20,0	- 35,5
Konsolidierter Jahresgewinn	27,6	340,9	- 91,9
Konsolidiertes Eigenkapital	2 528,9	2 745,9	- 7,9
Eigenkapitalrendite	1,0%	12,9%	

Nicht-Leben			
Bruttoprämien	2 110,4	2 060,0	+ 2,4
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	1 973,4	1 920,8	+ 2,7
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	4 280,1	4 268,7	+ 0,3
Technisches Ergebnis	307,6	103,8	+ 196,3
Finanzielles Ergebnis	- 182,9	217,0	- 184,3
Ergebnis nach Steuern	80,1	254,4	- 68,5
Schadenbelastung für eigene Rechnung	56,5%	67,3%	
Kostensatz für eigene Rechnung	26,2%	25,7%	
Satz übrige versicherungstechnische Kosten für eigene Rechnung (inkl. Überschussanteile an Versicherungsnehmer)	1,7%	1,6%	
Combined Ratio für eigene Rechnung	84,4%	94,6%	

Leben			
Bruttoprämien	735,6	689,0	+ 6,8
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	704,5	661,2	+ 6,5
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	3 235,0	3 081,2	+ 5,0
Versicherungstechnische Rückstellungen – für Rechnung und Risiko Dritter	1 494,8	2 103,7	- 28,9
Technisches Ergebnis	29,7	6,3	+ 371,4
Finanzielles Ergebnis	- 80,8	87,0	- 192,9
Ergebnis nach Steuern	- 52,5	86,5	- 160,7
Kostensatz für eigene Rechnung	16,2%	16,7%	

Veränderung einer Erfolgsrechnungszahl in %
+ = positive Wirkung auf Ergebnis, – = negative Wirkung auf Ergebnis

Geschäftsjahr 2008 in Kürze

Das Versicherungsgeschäft zeigte einen ausgezeichneten Verlauf. Als markanteste positive Einflüsse erwiesen sich unsere Stärke im Markt und ein geringes Schadenaufkommen. Hingegen verlief das Finanzgeschäft unerfreulich.

Liebe Kundinnen und Kunden

Das Versicherungsgeschäft und die anhaltende gute Wirtschafts- und Konsumentenstimmung haben uns im vergangenen Jahr lange Freude beschert. In der Schweiz blieben wir von Naturereignissen verschont. Das Prämienwachstum lag trotz aggressivem Wettbewerb erneut über demjenigen unserer Mitbewerber.

Leider entwickelte sich aber die Finanzmarktkrise zum markanten Ereignis des Jahres 2008. Die Welt wurde mit der katastrophalen Lage in den USA und mit dem Zusammenbruch von renommierten Banken konfrontiert. Mit staatlichen Hilfspaketen und Interventionen zur Konjunkturbelebung wird nun rund um den Globus versucht, dramatische Auswirkungen auf die breite Volkswirtschaft zu vermeiden.

Das Vertrauen in die traditionell im Kerngeschäft arbeitenden Versicherungsunternehmen ist glücklicherweise intakt geblieben. Als bedeutende Anleger am Finanzmarkt sind aber auch wir in diesem Bereich stark betroffen. Nach dem Rekordergebnis vom Vorjahr weist die Gruppe Mobiliar trotz ausgezeichneten technischen Ergebnissen für 2008 ein bescheidenes Resultat aus. Wir bleiben aber auch im schwierigen Finanzumfeld solid und damit ein verlässlicher Partner für unsere Kundinnen und Kunden.

Unsere bereits starke Eigenkapitalbasis haben wir in den letzten Jahren verdoppelt. Die Solvenzanforderungen erfüllen wir zu 434%, womit wir bestplatziert sind. Weil wir genossenschaftlich verankert, eigenständig und unabhängig bleiben wollen, haben wir vorgesorgt und sind für die Zukunft und den nächsten Aufschwung gut gerüstet.

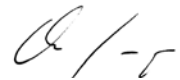
Besonders erfreulich ist für unsere Kunden, dass sie trotz Finanzmarktkrise von Überschüssen profitieren. Nach den KMU können ab Mitte 2009 wiederum die

Privatkunden eine Reduktion von 20% ihrer Haushaltungsversicherungsprämie erwarten.

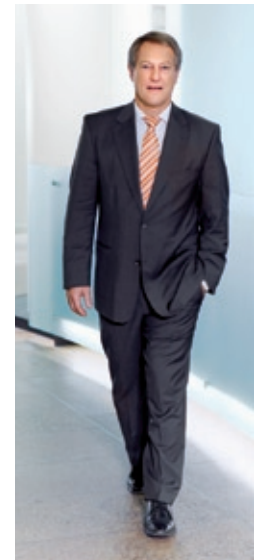
Wir danken unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue. Langjährige echte Partnerschaften verbinden uns mit ihnen. Diese Beziehungen pflegen unsere Generalagenturen mit grossem Engagement vor Ort und mit der Unterstützung unserer Mitarbeitenden der Direktion. Diese Ausrichtung ist heute und künftig der zentrale Erfolgsfaktor der Mobiliar.



Albert Lauper
Präsident des
Verwaltungsrates



Urs Berger
CEO



Bewährtes Genossenschaftsmodell

Die Mobiliar ist heute die einzige grosse schweizerische Versicherungsgruppe im alleinigen Besitz einer Genossenschaft.

Solide Eigenkapitalbasis

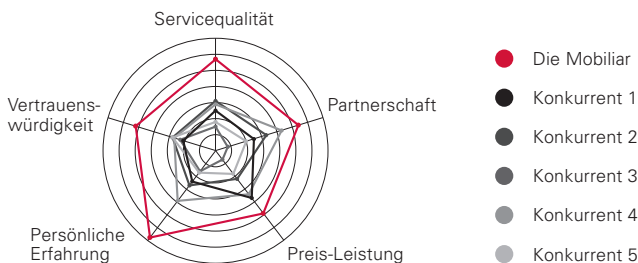
Die Genossenschaft als Eigentümerin der Gruppe sucht keine kurzfristig wirkenden Massnahmen zur Aktienkurspflege, sondern nachhaltige Erfolge. Deshalb ist die Unternehmensführung geprägt von einer auf Langfristigkeit angelegten Philosophie. Im Versicherungsgeschäft variiert das Schadenausmass über die Jahre und Jahrzehnte hinweg beträchtlich. Um grosse Schwankungen und ungünstige Finanzmarkt-Entwicklungen tragen zu können, benötigt die Gruppe Mobiliar als nicht börsennotiertes Unternehmen bedeutende Eigenmittel. Weil wir diese nicht am Kapitalmarkt beschaffen können, brauchen wir eine solide finanzielle Ausstattung.

Partnerschaft als Grundprinzip

Unsere wirtschaftliche Leistung ist betont auf die Kunden ausgerichtet. Die Mobiliar will die persönlichste Beratungs- und Leistungsbereitschaft beim Abschluss von Versicherungen und im Schadenfall

Bewertung der Versicherer durch Privatpersonen

Die Mobiliar im Vergleich mit fünf Hauptkonkurrenten
Erhoben von DemoSCOPE, 1500 Privatpersonen



Starkes Team im Dienst der Generalagenturen. Ganz rechts Christoph Tschumi, Leiter Haftpflichtversicherung, mit seinen auf Betriebshaftpflicht und Technische Versicherungen spezialisierten Fachleuten.

erbringen und pflegt deshalb die Kundennähe über ein flächendeckendes Netz von Generalagenturen. Wie die Grafik zeigt, ist es uns erneut gelungen, im Vergleich mit den Hauptkonkurrenten die Erwartungen unserer Versicherten am besten zu erfüllen.

Delegierte vertreten Kundeninteressen

Die Delegierten und der Verwaltungsrat der Genossenschaft – als Vertreter der Kunden – wachen darüber, dass deren Interessen nachhaltig gewahrt werden. Die Organe der Holding führen die Gruppe strategisch und operativ.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die Genossenschaft verstärkt den Finanzierungsbeitrag in der Prävention von Naturgefahren. Die Engagements auf sozialem und kulturellem Gebiet werden fortgeführt.

Naturgefahren gezielt vorbeugen

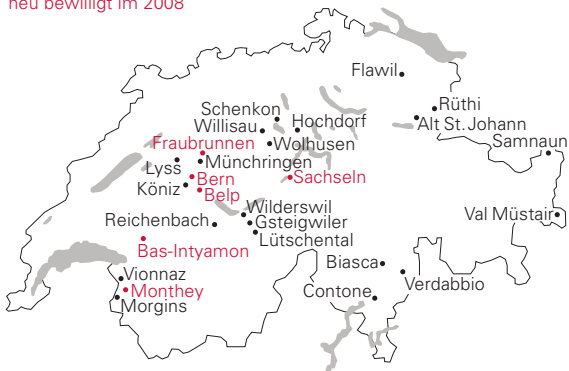
Die Mobiliar verdoppelte den Betrag zur Unterstützung von Projekten zur Prävention von Naturgefahren von 10 auf 20 Mio. CHF. Auslöser für dieses Engagement waren die ausserordentlichen Hochwasser von 2005. Doch auch andere Naturgewalten wie Murgang, Stein-schlag und Lawinen sind allgegenwärtig. Auch wenn die Schäden versichert sind, leiden die Menschen in diesen Gebieten unter den Gefahren und ihren Folgen. Die Schadenprävention liegt deshalb sowohl im Interesse der Kunden als auch der Mobiliar.

Hohes Investitionsvolumen

Bis Ende 2008 wurden 27 Vorhaben unterstützt. Unsere Präventionsprojekte beschränken sich auf Vorhaben der öffentlichen Hand. Mit einer Palette unterschiedlichster Massnahmen gelingt es, bestehende Wohn-, Gewerbe- und Industriegebiete, aber auch Kantons- und Gemeindestrassen, die öffentliche Infrastruktur und landwirtschaftliches Land zu schützen.

Engagement für Präventionsprojekte

neu bewilligt im 2008



Vertraut und beständig wie die Urner Berge – seit 150 Jahren markiert die Generalagentur Altdorf **unkompliziert, kompetent und verlässlich** Präsenz im Kanton Uri. Generalagent Richard Zraggen (Mitte) mit zwei Fachleuten.

Ende 2008 belief sich unser Engagement auf insgesamt 7,2 Mio. CHF. Im Durchschnitt löst unsere Initialfinanzierung ein zehn Mal grösseres Investitionsvolumen aus.

Engagement für Soziales und Kulturelles

Die 1976 errichtete Jubiläumsstiftung fördert Wissenschaft und Forschung sowie Künste und andere kulturelle Bestrebungen. Aus dem Vergabungsfonds unterstützt die Genossenschaft eine Vielzahl von sozialen, kulturellen und gemeinnützigen Aktivitäten in der ganzen Schweiz. Eine grosse Vergabung geht in diesem Jahr an die "Stiftung Theodora – Clowns für unsere Kinder im Spital". Speziell ausgebildete Clowns lassen jährlich über 60 000 Kinder in gegen 50 Spitälern und Institutionen der ganzen Schweiz für eine Weile Schmerz und Angst vergessen.

Nicht-Leben

Die Mobiliar hat im vierten aufeinander folgenden Jahr Wachstum über dem Markt erreicht, also erneut Marktanteile gewonnen. Aus dem ausserordentlich günstigen Schadenverlauf resultierte ein hervorragendes technisches Ergebnis.

Kompetente Generalagenturen

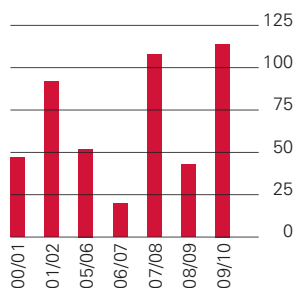
Insbesondere auf der Preisebene hat sich die Wettbewerbsintensität der Vorjahre fortgesetzt und sogar verschärft. Dank ihrer kundennahen Organisation der 82 mit weitgehenden Kompetenzen ausgestatteten Generalagenturen und rund 60 Agenturen sowie attraktiven Produkten konnte die Mobiliar rasch im Markt reagieren. Zum Erfolg beigetragen hat ferner die intensivierte Zusammenarbeit mit lokal und regional tätigen Maklern. Prämienwachstum erzielten wir – mit Ausnahme der Personenversicherungen – in sämtlichen Geschäftsfeldern, besonders auch in der Sachbranche, dem traditionellen Kerngeschäft der Mobiliar.

Marktanteile dazugewonnen

Das Nicht-Lebengeschäft hat im vierten aufeinander folgenden Jahr Wachstum über dem Markt erzielt. Mit 2,4% liegen wir beträchtlich über dem Marktdurchschnitt von 0,3% und konnten somit den Marktanteil erneut steigern.

Auszahlungen an Kunden im Nicht-Lebengeschäft

in Mio. CHF



Generalagent Daniel Charrière (Zweiter von links) und seine Mannschaft in Fribourg haben die **ungeteilte Verantwortung** für die Beratung beim Abschluss von Versicherungen und die Betreuung der Kundinnen und Kunden im Schadenfall.

Hohe Kundenzufriedenheit

Im Konkurrenzvergleich erfüllt die Mobiliar die wichtigsten Kundenerwartungen am besten. Besonders Gewicht legen wir auf Präventionsunterstützung und Schadenregulierung. Die finanzielle Sicherheit von Finanzdienstleistern sowie die persönliche Beratung gewinnen weiter an Bedeutung. Dank unserer gesunden finanziellen Basis und langjährigen lokalen Verankerung verfügen wir über eine ausgezeichnete Ausgangslage.

Kunden am Unternehmenserfolg beteiligt

Anstelle von Aktionären beteiligt die Mobiliar im Turnus Privat- und Unternehmenskunden am Erfolg des Unternehmens. Nach den KMU Kunden (Betriebsversicherung MobiPro Multirisk) können ab Mitte 2009 wiederum die Privatkunden eine Reduktion von 20% ihrer Haushaltversicherungsprämie erwarten.

Leben

Die Mobiliar Leben ist als Retail-Lebensversicherer und Spezialist der Risikoversicherung erfolgreich. Der Zuwachs unserer Prämieinnahmen beträgt 6,8% und liegt deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Hartes Konkurrenzzumfeld

In unserem angestammten Geschäft mit Risiko-Lebensversicherungen hat sich der Preiskampf weiter verschärft. Obwohl unsere Konkurrenten aggressives Marktverhalten im Kampf um Kollektivverträge zeigten, konnten wir unsere traditionell führende Position in der Rückversicherung von Vorsorgeinstitutionen weiter ausbauen.

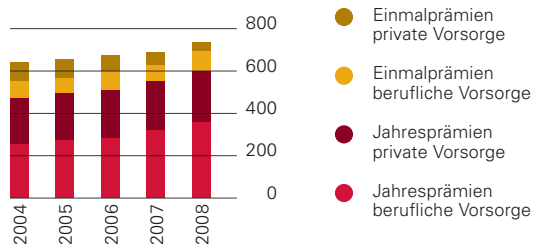
Im Privatkundensegment ist der Markt insgesamt praktisch stagnierend. Im Einmalprämien-Markt operierten fast alle Gesellschaften mit Rabatten. Die Mobiliar verzichtete bewusst auf diesen ruinösen Wettkampf um zusätzliches Prämienvolumen.

Berufliche Vorsorge

Trotz erhöhtem Preisdruck erreichten wir eine markante Steigerung der Jahresprämien in der beruflichen Vorsorge; einerseits durch mehr angeschlossene Unternehmen bei unseren rückversicherten Stiftungen, andererseits durch Lohnsummenwachstum. Nebst der Akquisition von Neukunden ist es uns gelungen, einen Grossteil der ablaufenden Verträge zu erneuern, so

Bruttoprämien private und berufliche Vorsorge

in Mio. CHF



Die Generalagentur der Mobiliar gehört zum Ortsbild von Bellinzona wie unser Generalagent Franco R. Ferrari (links), der seit über 30 Jahren für die Mobiliar tätig ist, und sein Team.

dass die Zahl der Versicherten weiter zugenommen hat. Auch die Einmalprämien sind verglichen mit dem Vorjahr markant gestiegen.

Private Vorsorge

Im stark umkämpften Markt für Risiko-Todesfallversicherungen konnten wir unsere Leaderposition weiter ausbauen. Bei den Erwerbsunfähigkeitsversicherungen wie auch bei den fondsgebundenen Lebensversicherungen finanziert mit periodischen Prämien verzeichneten wir starke Zuwachsraten.

Geringfügige Zunahme der Leistungen

Die Portefeuilleentwicklung der beruflichen Vorsorge verursachte nur eine geringe Zunahme der neuen Leistungsfälle und des entsprechenden Aufwandes. Dies gilt sowohl für die Todesfälle als auch für die Erwerbsunfähigkeit. Der Schadenaufwand in der privaten Vorsorge hat leicht zugenommen.

Nachhaltiges Engagement für die Umwelt

Die Mobiliar setzt auf ökologisches Verhalten. Unser Engagement reicht vom umweltschonenden Versicherungsbetrieb bis hin zu Klimafolgenforschung.

Umweltbewusster Versicherungsbetrieb

Auf energieeffiziente Beheizung und Kühlung der Direktionsstandorte sowie ressourcenbewusstes Bauen legt die Mobiliar grossen Wert. Jährlich werden die Stoff- und Energieflüsse erhoben. Ressourceneinsatz und Emissionsentwicklung werden dokumentiert und entsprechende Vorkehrungen für umweltschonenden Umgang mit Energie und Materialien konsequent umgesetzt.

Naturgefahren aktiv begegnen

Die Mobiliar Genossenschaft fördert die Prävention von Naturgefahren und initialisierte dies im Jahr 2005 mit einer Investition von 10 Mio. CHF. Im Jahr 2008 sind nun weitere 10 Mio. CHF gesprochen worden, damit das Engagement fortgesetzt werden kann. Unterstützt werden Projekte der öffentlichen Hand im ganzen Land aus dem Überschussfonds der Genossenschaft.

Frühwarnsystem bei Unwetter

Als grösster Sachversicherer wollen wir das Risikobewusstsein und die Selbstverantwortung der

Bevölkerung fördern. Deshalb sind wir mit SF Meteo und den Kantonalen Gebäudeversicherungen Partner des Unwetterwarndienstes. Der Wetter-Alarm ist kostenlos und warnt via SMS vor starkem Niederschlag, drohendem Gewitter, Sturm oder Glätte.

www.wetteralarm.ch

Prämienrabatte für ökologische Fahrzeuge

Weil wir uns nicht auf Symptombekämpfung beschränken wollen, fördern wir alternative Treibstoffarten, indem wir Besitzer von emissionsarmen Fahrzeugen mit einem speziellen Prämienrabatt belohnen. Seit der Lancierung im April 2007 haben rund 2400 Kundinnen und Kunden von diesem Ökorabatt profitiert. Sie kommen bei der Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung in den Genuss eines Rabatts von 20%. Dieser Tarif gilt für gas- und ethanolbetriebene Fahrzeuge sowie für Hybridautos. Auf Elektrofahrzeugen gewährt die Mobiliar seit Jahren eine Prämienvergünstigung von 50%.

Universitäre Forschung für Klimafolgen

Die Mobiliar ermöglicht der Universität Bern, eine Professur für die Klimafolgenforschung im Alpenraum einzurichten. Sie finanziert die Professur für vorerst zehn Jahre mit einem Gesamtbetrag von 5 Mio. CHF aus dem Überschussfonds der Genossenschaft. Mit dieser Partnerschaft will die Mobiliar ihr Engagement bei der Prävention von Naturgefahren mit wissenschaftlichen Erkenntnissen untermauern.

Wetter-Alarm gewinnt Interesse

in Tausend Abonnements

Zunahme der Abonnements
in Zweimonatsschritten

