Kennzahlen Leben

in Mio. CHF	**2015**	2014	Veränderung in %
Bruttoprämien	774.8	818.4	–5.3
– Davon Jahresprämien (periodische Prämien)	627.0	616.3	+1.7
– Davon Einmalprämien (Einmaleinlagen)	147.8	202.1	–26.9
Verdiente Prämien für eigene Rechnung	769.1	812.6	–5.4
Bezahlte Versicherungsleistungen für eigene Rechnung	–539.2	–537.6	–0.3
Aufwand für Überschussbeteiligung der Versicherten	–59.5	–43.3	–37.4
Versicherungstechnische Rückstellungen für eigene Rechnung	5 050.4	4 835.9	+4.4
– Davon Schadenrückstellungen	1 651.5	1 646.0	+0.3
– Davon Deckungskapital	3 344.2	3 135.3	+6.7
Rückstellungen für künftige Überschussbeteiligungen der Versicherten	261.3	270.4	–3.4
Versicherungstechnische Rückstellungen für Rechnung und Risiko Dritter	882.5	956.7	–7.8
Kapitalanlagen	6 555.6	6 311.1	+3.9
Kapitalanlagen auf Rechnung und Risiko Dritter	882.5	956.7	–7.8
Technisches Ergebnis	–89.4	–144.3	+38.0
Finanzielles Ergebnis	123.6	191.5	–35.5
Ergebnis nach Steuern	29.9	41.4	–27.8
Kostensatz für eigene Rechnung	16.1 %	15.8 %	

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

Leben

In der privaten Vorsorge erzielten wir ein signifikantes Wachstum im Geschäft mit periodischen Prämien. Unser neues Angebot für die Sparversicherung mit transparenter Erfolgsbeteiligung erfreut sich grosser Beliebtheit. Das Prämienvolumen in der beruflichen Vorsorge fiel sowohl bei den Jahres- als auch bei den Einmalprämien erwartungsgemäss tiefer aus.

Umfeld, Positionierung und Marktanteile
Die Schweizerische Nationalbank (SNB) kündigte im Dezember 2014 an, auf die bei ihr gehaltenen Guthaben der Banken ab dem 22. Januar 2015 Negativzinsen einzuführen, um dem Aufwärtsdruck des Schweizer Frankens entgegenzuwirken. Am 15. Januar 2015 sorgte die SNB mit der sofortigen Aufhebung des Mindestkurses des Euro gegenüber dem Franken und der Erhöhung der Negativzinsen für einen veritablen Währungsschock. Das anhaltend tiefe Zinsumfeld stellt Lebensversicherer weiterhin vor grosse Herausforderungen. Im Juli 2015 kündigte die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) an, dass bis spätestens am 1. Januar 2016 in der privaten Vorsorge der maximal garantierte Zinssatz für periodische Prämien von 1.25 % auf 0.75 % und für Einmalprämien auf 0.5 % zu senken ist. Wir haben in diesem Zusammenhang beschlossen, den Verkauf der klassischen gemischten Versicherung per 1. Januar 2016 einzustellen.

Um unseren Bekanntheitsgrad als Lebensversicherer weiter zu steigern, haben wir im Berichtsjahr eine speziell auf Vorsorgelösungen abgestimmte Werbekampagne lanciert. Dass die Mobiliar im Markt vermehrt auch als Lebensversicherer wahrgenommen wird, zeigen die Ergebnisse der alljährlich bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften durchgeführten öffentlichen Studie «Versicherungsbarometer».

In der privaten Vorsorge gelang es uns im Berichtsjahr, das Sparversicherungsgeschäft mit periodischen Prämien mit unseren fondsgebundenen Sparversicherungen mit Garantie und unserem im Frühjahr neu lancierten Produkt mit transparenter Erfolgsbeteiligung unserer Strategie entsprechend weiter auszubauen. Unsere führende Stellung im Bereich der Risiko-Todesfallversicherungen konnten wir mit einem Marktanteil von über 24 % halten.

In der beruflichen Vorsorge konnten wir unsere Leaderposition im Risiko-Rückversicherungsgeschäft von Vorsorgeeinrichtungen in einem deutlich verschärften Wettbewerbsumfeld und gesamthaft rückläufigen Markt sichern. Im Herbst 2015 gab die Mobiliar die Akquisition der Trianon AG per Anfang Januar 2016 bekannt. Mit dem Erwerb dieses führenden Schweizer Unternehmens für Lösungen in der beruflichen Vorsorge und im Personalbereich erweitern wir unsere Angebotspalette. Neu können wir unseren Geschäftskunden Personaldienstleistungen wie Saläradministration anbieten.

Gründe für den Erfolg
Unsere Angebotspalette für Privatpersonen überzeugt mit einfach verständlichen Produkten. Die Mobiliar verfügt über eine sehr gute Reputation und ist dank der dezentralen Organisation stark im Markt verankert. Unsere grosse Kundenbasis im Nicht-Lebengeschäft bietet ein hohes Cross Selling-Potenzial. Zudem pflegen wir seit Jahren ein erfolgreiches Beziehungsnetz mit Vertriebspartnern in der privaten Vorsorge. In der beruflichen Vorsorge weisen wir seit Jahren eine überdurchschnittlich hohe Legal Quote im Kollektivgeschäft aus.

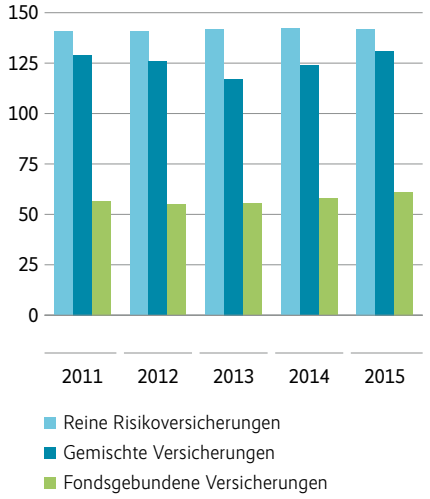
Überschüsse für die Kunden
Das technische Ergebnis beinhaltet bereits Überschussbeteiligungen für die Versicherten in Höhe von CHF 59.5 Mio. Im Legal Quote unterstellten Kollektivgeschäft gaben wir 95 % der Erträge in Form von Renten, Kapitalleistungen, Überschusszuweisungen und Rückstellungen an die Vorsorgeeinrichtungen weiter.

Private Vorsorge
Unsere führende Stellung in der Risiko-Todesfallversicherung konnten wir weiter ausbauen. Zudem gelang es uns, den Marktanteil bei den Erwerbsunfähigkeitsversicherungen erneut leicht zu steigern. Das Wachstum des Prämienvolumens realisierten wir im Geschäft mit wiederkehrenden Prämien. Wir erzielten insbesondere hohe Absatzzahlen mit dem neuen Angebot in der Sparversicherung mit transparenter Erfolgsbeteiligung. Mit diesem Produkt können wir den Erwartungen unserer Kunden bestens entsprechen.

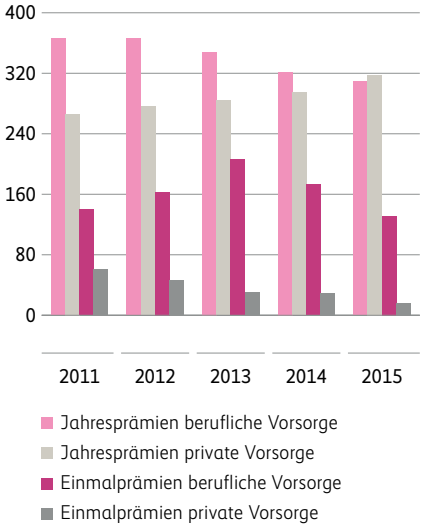
Eine rückläufige Entwicklung hingegen verzeichneten wir bei der Nachfrage nach fondsgebundenen Lebensversicherungen und klassischen Sparversicherungen. Das Geschäft mit Einmalprämien verkam aufgrund des schwierigen Zinsumfelds im Berichtsjahr praktisch zur Bedeutungslosigkeit.

Berufliche Vorsorge
Das Volumen der Jahresprämien fiel im Vergleich zum Vorjahr tiefer aus. Das Wachstum bei den Lohnsummen und der Anzahl Versicherten sowie der Abschluss von Neugeschäften konnten den Prämienrückgang bei Vertragserneuerungen im Berichtsjahr nicht ausgleichen. Das Geschäft mit Einmalprämien – insbesondere für den Einkauf von Altersrenten – ging deutlich zurück. Dadurch fiel der zusätzliche Verstärkungsbedarf für Neurenten tiefer aus. Insgesamt verzeichnete das Prämienvolumen im Vergleich zum Vorjahr eine rückläufige Entwicklung.

Bruttoprämien private Vorsorge
in CHF Mio.



Bruttoprämien private und berufliche Vorsorge
in CHF Mio.



Die Erneuerungsrunde der Ende 2015 auslaufenden Verträge verlief erfolgreich. Dem Wunsch unserer Kunden nach höherer Flexibilität bei der Versicherungsdeckung kommen wir unter anderem mit der modularen Vertragsausgestaltung nach.

Im Hinblick auf die Übernahme der Trianon AG per Anfang 2016 haben wir im Berichtsjahr die Vorbereitungsarbeiten für die Integration und die Erweiterung unseres Dienstleistungsangebots gestartet.

Vertriebskanäle
In der privaten Vorsorge konnten unsere Generalagenturen die Neuabschlüsse um 32 % steigern und trugen damit wie im Vorjahr den grössten Teil zur sehr erfreulichen Volumensteigerung bei Verträgen mit periodisch wiederkehrenden Prämien bei. Im Bankenkanal hingegen fiel die Nachfrage nach Erwerbsunfähigkeits- und Todesfallversicherungen im Berichtsjahr weiterhin tiefer aus, was auf die rückläufige Entwicklung im Hypothekengeschäft der Banken aufgrund verschärfter Vergaberichtlinien zurückzuführen ist.

Produkte und Innovationen
Im Zuge des weiteren Ausbaus unserer Produktpalette haben wir in der privaten Vorsorge am 1. Mai 2015 mit der Sparversicherung mit transparenter Erfolgsbeteiligung ein neues und innovatives Angebot lanciert. Als genossenschaftlich verankertes Unternehmen beteiligt die Mobiliar bekanntlich ihre Kunden am Erfolg. Diese Grundhaltung begleitete uns auch bei der Entwicklung des neuen Produkts, welches Kunden ermöglicht, sich direkt an den erwirtschafteten Kapitalerträgen des Mobiliar Einzellebengeschäfts zu beteiligen. Der Zinssatz des Sparteils wird aufgrund eines transparenten Beteiligungsmechanismus am Anlageertrag festgesetzt. Die Kunden profitieren ab Vertragsbeginn von einem garantierten Kapital, hohen Rückkaufwerten und der Übernahme allfälliger negativer Anlageergebnisse durch die Mobiliar.

Leistungen
Im Vorjahresvergleich fielen unsere Leistungen für Todesfälle in der privaten Vorsorge tiefer aus. Auf der anderen Seite stieg die Belastung für Todesfälle in der beruflichen Vorsorge deutlich an. Die Aufwendungen für Invalidität in der privaten Vorsorge gingen auf tiefem Niveau weiter zurück. In der beruflichen Vorsorge verzeichneten wir eine deutliche Abnahme der Belastung für Invaliditätsfälle, was darauf zurückzuführen ist, dass eine grössere Anzahl Fälle ohne grosse Kostenfolge abgeschlossen werden konnte.