

Strategie und Ziele

Partnerschaftlich und verantwortungsvoll	8
Erfolg teilen	9
Strategische Geschäftsentwicklung	11
Wertschöpfungsrechnung	20

Partnerschaftlich und verantwortungsvoll

Umsichtig, unabhängig und kapitalstark betreibt die Mobiliar das Versicherungs- und Anlagegeschäft mit langfristiger Optik und beteiligt anstelle von Aktionären Kundinnen und Kunden am Geschäftserfolg.

Vital am Markt

Die Gruppe Mobiliar behauptet sich in Form einer genossenschaftlich verankerten, partnerschaftlich agierenden Versicherung erfolgreich. Einst entstanden als Solidaritätsgemeinschaft, um Risiken und Schäden gemeinsam zu tragen, stellen wir unter Beweis, dass das Modell der Genossenschaft auch heute Zukunft hat. Dies bedingt eine ständige innere Veränderungsfähigkeit, weil keine aussenstehenden Aktionäre auf das Unternehmen einwirken.

Starker Interessenausgleich

Die Mobiliar wurde 1826 als erste private Versicherung der Schweiz und als Genossenschaft gegründet. Diese Rechtsform hat sich für die Mobiliar bewährt. Heute steht eine schlagkräftige Organisation unter der überdachenden Genossenschaft. Folgerichtig ist die wirtschaftliche Leistung nach wie vor gezielt auf die Kunden ausgerichtet, die – anstelle von Dividenden an Aktionäre – freiwillige Überschussbeteiligungen erhalten. Die ausgeprägte Kundenorientierung und Kundennähe pflegt die Mobiliar über ein flächendeckendes Netz von 79 Generalagenturen, die an rund 160 Standorten die kundennahe und persönliche Betreuung sicherstellen. Unser Anspruch ist es, gegenüber den Kunden die persönlichste Versicherung zu sein, sei dies in der Beratung, im Abschluss, in der Betreuung oder im Schadenfall und unabhängig davon, über welchen Kanal der Kontakt erfolgt.

Die Genossenschaftsphilosophie verleiht auch der Unternehmensführung eine besondere Charakteristik und ist von Langfristigkeit geprägt, da das Unternehmen nicht kurzfristige Erfolge ausweisen muss. Das Versicherungsgeschäft wird vorwiegend von der Betrachtung über lange Zeitperioden bestimmt, da das Schadenausmass über Jahre und Jahrzehnte hinweg beträchtlich variieren kann. Um solch grossen Schwankungen im Schadenfall und ungünstigen Finanzmarktentwicklungen Rechnung tragen zu können, benötigt die Gruppe Mobiliar bedeutende Eigenmittel.

Ein nachhaltig selbstfinanziertes Versicherungsgeschäft bedarf weitsichtiger Strategien. Die Risiken, die wir im Versicherungsgeschäft und bei den Vermögensanlagen eingehen, stehen in einem ausgewogenen Verhältnis zu unserem Eigenkapital. In Bezug auf die Eigenmittelausstattung belegt die Gruppe Mobiliar unter den Schweizer Erstversicherern den Spitzenplatz.

Schweizerische Mobiliar Genossenschaft

Delegierte
Verwaltungsrat der Genossenschaft

Bestimmt Philosophie und Ausrichtung des Unternehmens

Schweizerische Mobiliar Holding AG

Verwaltungsrat der Holding und der operativen Gesellschaften
Geschäftsleitung

Strategisches und operatives Führungszentrum

Die Delegierten vertreten die Anliegen der Genosschafter und damit der Kunden. Anlässlich der regionalen Informationsveranstaltungen und über persönliche Kontakte zu den Generalagenten fließen ihre Hinweise direkt in das Unternehmen ein. Der Verwaltungsrat der Genossenschaft sorgt dafür, dass die genossenschaftliche Verankerung der Mobiliar gewahrt bleibt und dem statutarischen Gesellschaftszweck – nämlich der Förderung der direkten Versicherung auf genossenschaftlicher Grundlage – nachgelebt wird. Die Organe der Schweizerischen Mobiliar Holding AG führen die Gruppe strategisch und operativ. Falls die Marktgegebenheiten und die Ertragskraft es zulassen, werden die Kunden an Überschüssen beteiligt. Das Kapitel Corporate Governance informiert ab Seite 123 im Detail über das Zusammenspiel der Gremien.

Erfolg teilen

Als genossenschaftlich verankertes Unternehmen lässt die Mobiliar ihre Kundinnen und Kunden am Erfolg teilhaben und sichert den Fortbestand und die Weiterentwicklung des Unternehmens aus eigener Kraft.

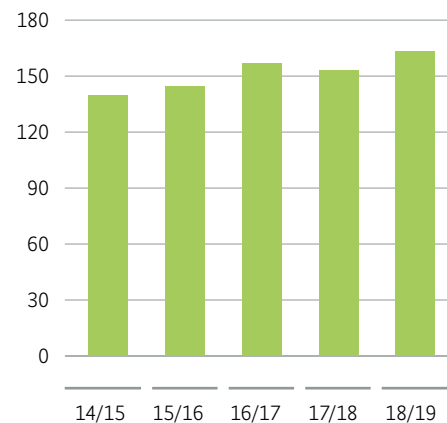
Die Mobiliar ist auf die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein konzentriert. Wir wollen weiterhin profitabel und stärker als der Gesamtmarkt wachsen und den erwirtschafteten Erfolg mit unseren Kunden teilen. Die genossenschaftliche Rechtsform führt zu einem hohen Mass an Übereinstimmung zwischen den Interessen des Unternehmens und der Kunden. Die Statuten der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft definieren als Hauptzweck die Förderung der direkten Versicherung auf genossenschaftlicher Grundlage. Folglich ergeben sich keine Konflikte mit Kundeninteressen. Der Genossenschaft als Alleineignerin wird seit Jahren eine lediglich bescheidene Dividende ausgerichtet. In erster Linie lässt die Mobiliar aber Kunden am Erfolg teilhaben. Auch die Mitarbeitenden kommen in den Genuss einer freiwilligen Erfolgsbeteiligung. Um in Zukunft weiterhin erfolgreich zu sein, investieren wir beträchtliche Mittel in die Entwicklung des Unternehmens.

Überschussbeteiligungen auch für Nicht-Leben-Kunden

Es ist üblich und allgemein bekannt, dass Kunden aus dem Lebensversicherungsgeschäft Überschussbeteiligungen erhalten. Unüblich in der Branche sind hingegen die Überschüsse, welche die Mobiliar auch im Nicht-Lebengeschäft auf breiter Ebene den Kunden zukommen lässt.

Die Mobiliar als Unternehmen mit genossenschaftlicher Basis ist primär ihren Kunden verpflichtet. Bereits 1939 hat die Mobiliar – damals eine reine Sachversicherung – in ihren Statuten festgeschrieben, was heute noch gilt: Die Versicherten werden mit Auszahlungen aus dem Überschussfonds am guten Geschäftsgang beteiligt. In den letzten zehn Jahren liessen wir ihnen mehr als CHF 1.3 Mia. zukommen. Über die Verwendung der Mittel des Überschussfonds und die Begünstigung der Kunden entscheidet der Verwaltungsrat der Schweizerischen Mobiliar Holding AG.

Auszahlungen an Kunden im Nicht-Lebengeschäft
inkl. Begleitmassnahmen, in CHF Mio.



Von Juli 2017 bis Juni 2018 kommen alle Kunden, die bei der Mobiliar eine Haushalt- und Gebäudeversicherung abgeschlossen haben, in den Genuss einer Prämienreduktion in Höhe von 20 %. Insgesamt fließen rund CHF 155 Mio. an die Versicherten zurück. Mit einem Gesamtbetrag von CHF 160 Mio. werden ab Mitte 2018 für die Dauer eines Jahres die Prämienrechnungen der Fahrzeugversicherungen und Betriebsversicherungen für KMU um 10 % vergünstigt.

Die Mobiliar kennt nicht nur Überschussbeteiligungen im Breitengeschäft. Darüber hinaus existieren individuelle Überschusskonstrukte für mittlere und grössere Unternehmen, die auf vertraglichen Vereinbarungen basieren und vom Schadenverlauf abhängig sind.

Überschussbeteiligungen im Lebensversicherungsgeschäft

Prämien für Lebensversicherungen enthalten verschiedene Komponenten, um der Vertragsdauer, der Schwankung der Schadenbelastung, den abgegebenen Garantien und insbesondere in der Einzellebensversicherung der Unabänderlichkeit der Prämie Rechnung zu tragen. Verläuft die effektive Entwicklung des

finanziellen Ertrags, des Schadenaufkommens oder der Kosten günstiger als in der Prämienberechnung vorgesehen, entstehen Erträge, die eine Ausschüttung von Überschüssen ermöglichen.

Einzellebensversicherungen

In der Einzellebensversicherung bieten wir Verträge mit Nettoprämien ohne Überschussbeteiligung und Policen mit Bruttoprämien und Überschussbeteiligung an. Die Überschüsse werden in Zins- und Risikoüberschüsse unterteilt. Die Zinsüberschüsse werden in der Regel vertragsindividuell verzinslich angesammelt und bei Ablauf, im Leistungsfall oder bei Rückkauf zusätzlich ausbezahlt. Risikoüberschüsse hingegen werden meist als Vorausüberschuss mit den fälligen Prämien verrechnet. Bei den Sparprodukten der neuesten Generation werden die Zinsüberschüsse durch einen transparenten Mechanismus festgelegt, der sich auf die jährliche Rendite der Kapitalanlagen des Einzelbengeschäfts der Mobiliar stützt.

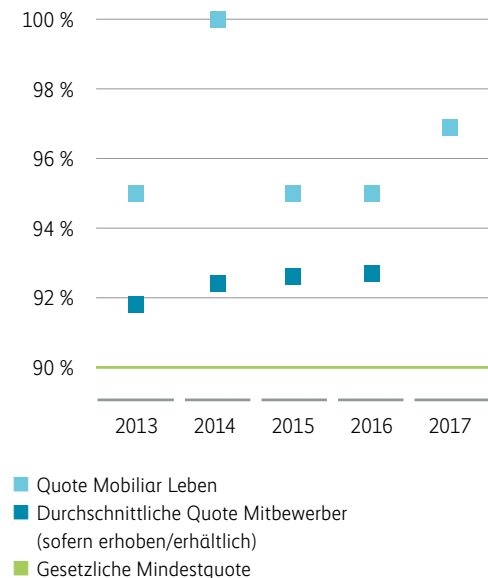
Kollektivlebensversicherungen

In der Kollektivlebensversicherung gilt es zu unterscheiden zwischen Verträgen mit individueller Gewinnabrechnung und Verträgen mit kollektiver Gewinnbeteiligung. Die individuellen Gewinnabrechnungen sind einzelvertraglich geregelt und die Überschussbeteiligung hängt vom effektiven eigenen Risikoverlauf ab. Die übrigen Verträge unterstehen der gesetzlich gere-

Die Mobiliar beteiligt ihre Versicherten direkt am erwirtschafteten Erfolg. Seit Jahren profitieren unsere Kundinnen und Kunden in Form von Prämienvergünstigungen von freiwilligen Ausschüttungen aus dem Überschussfonds.

gelten Mindestquote, welche die Mobiliar verpflichtet, mindestens 90 % der massgebenden Erträge zugunsten der Versicherten zu verwenden. Der Risiko- und Überschussausgleich erfolgt innerhalb der Solidaritätsgemeinschaft. 2017 gaben wir 97 % der Erträge in Form von Renten, Kapitalleistungen, Überschusszuweisungen und Rückstellungen an die Vorsorgeeinrichtungen weiter. Damit erhielten unsere Kunden mehr als den gesetzlich vorgeschriebenen Anteil der Erträge.

Überschussbeteiligung im der Legal Quote unterstellten Kollektivgeschäft



Freiwillige Beteiligung der Mitarbeitenden am Erfolg

Unser Leitbild hält fest, dass wir nicht nur Kunden, sondern auch Mitarbeitende am Erfolg des Unternehmens beteiligen. Sofern im Unternehmen Wert geschaffen wurde, entscheidet die Mobiliar auf Basis der gesamten operativen Leistung jährlich, welche Erfolgsbeteiligung Mitarbeitende ohne Bonusberechtigung zusätzlich zu ihrem fixen Gehalt erhalten. Im Berichtsjahr ist es der Mobiliar erneut gelungen, deutlich stärker als der Gesamtmarkt zu wachsen. Geschäftsleitung und Verwaltungsrat honorieren diese Leistung im Frühjahr 2018 mit einer Erfolgsbeteiligung von 60 % eines Monatsgehalts. Das Minimum beträgt CHF 3000. Lernende erhalten unabhängig von der Anzahl Lehrjahre eine Erfolgsbeteiligung von CHF 720. Insgesamt wurde für die Beteiligung am Erfolg des Jahres 2017 ein Gesamtbetrag von CHF 17.7 Mio. eingesetzt. Geschäftsleitung und Verwaltungsrat schätzen den grossen Einsatz der Mitarbeitenden für den in den letzten Jahren konstant hohen Erfolg und die ausgezeichnete, nachhaltige Entwicklung der Gruppe Mobiliar.

Strategische Geschäftsentwicklung

Mit unserer Strategie und den eigenständigen Erfolgsfaktoren sichern wir die nachhaltige Entwicklung unseres Unternehmens. Mit der Digitalisierung unserer Kernprozesse modernisieren wir unser heutiges Geschäftsmodell.

Als Unternehmen mit genossenschaftlicher Verankerung und der daraus folgenden Verantwortung strebt die Mobiliar nicht eine einseitig aktionärsgetriebene Gewinnmaximierung an, sondern eine auf alle Stakeholder ausgerichtete Gewinnoptimierung. Die Gewinne müssen den Fortbestand und die Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe aus eigener Kraft sicherstellen sowie Dividenden an die Genossenschaft und Überschussbeteiligungen an die Versicherungsnehmer ermöglichen. Die Risiken, die wir im Versicherungsgeschäft und bei den Vermögensanlagen eingehen, stehen in einem ausgewogenen Verhältnis zu unserem Eigenkapital. In Bezug auf die Eigenmittelausstattung der Schweizer Assekuranz ist die Gruppe Mobiliar mit einem SST-Quotienten von 400 % bestplatziert.

Leitbild – Fundament unserer Unternehmenskultur

Das Leitbild der Mobiliar ist Weg und Ziel zugleich. Es ist für unsere Mitarbeitenden Richtschnur und Wegweiser für eine erfolgreiche Zukunft. Die in unserem Leitbild verankerten Werte «menschlich», «verantwortungsvoll» und «entschlossen» prägen unser tägliches Handeln und unseren Umgang mit allen Anspruchsgruppen. Unsere Vision ist es, langfristig, profitabel und stärker als der Markt zu wachsen.

 **Weiterführende Informationen:**
mobiliar.ch/leitbild

Strategische Erfolgsfaktoren

Die Mobiliar zeichnet sich durch individuelle und qualitativ hochstehende Dienstleistungen auf allen Kanälen aus. Die Kundenkontakte erfolgen nach wie vor grösstenteils persönlich und direkt über unsere Generalagenturen oder unsere Mitarbeitenden im Call-Service-Center Mobi24, die für alle Anliegen an sieben Tagen pro Woche rund um die Uhr zur Verfügung stehen. Das Online-Kundenportal und die Mobiliar App bieten unseren Kunden jederzeit einen sicheren Zugang zur Mobiliar und damit auch zu ihren Vertrags- und Schadendaten. Unsere Kunden haben zudem die Möglichkeit, Verträge anderer Versicherer oder Krankenkassen hochzuladen und elektronisch Lohndaten im Unfall- und Krankenversicherungsgeschäft zu übermitteln. Haushalt-, Reise- und Motorfahrzeugversicherungen können online abgeschlossen werden. Schäden können auch online mit wenigen Klicks gemeldet und durch das Hochladen von Fotos oder Sprachnachrichten ergänzt werden.

Doch auch in einem zunehmend von Technologie geprägten Umfeld setzen wir weiterhin auf die Menschen. Wir haben den Anspruch, in der realen und digitalen Welt die persönlichste Versicherung der Schweiz zu sein. Durch intelligente Verknüpfung von Mensch und Maschine, von Online und Offline schaffen wir für unsere Kunden einen Mehrwert, der uns von unseren Mitbewerbern unterscheidet. So können unsere Mitarbeitenden eine persönliche Videobotschaft aufnehmen und versenden, falls sie einen Kunden telefonisch nicht erreichen. Zudem haben wir eine Beratung via Video-Konferenz getestet: Das Gespräch wird face-to-face geführt und der Berater kann den Kunden virtuell auf seinen Bildschirm blicken lassen. Unsere digitalen Zugänge und die Online-Funktionalitäten werden kontinuierlich optimiert. Wie bereits erwähnt, erfolgt die persönliche Betreuung und Pflege der Kunden jedoch weiterhin durch die Ansprechpartner der lokal zuständigen Generalagentur.

Unseren Generalagenturen kommt eine zentrale und in der Versicherungsbranche einmalige Rolle zu. Die Unternehmer-Generalagenten entscheiden selbst über ihre Organisation sowie über die Anstellung und Vergütung ihrer Mitarbeitenden. Die Generalagentur verfügt über weitgehende Kompetenzen beim Abschluss von Versicherungsverträgen und insbesondere bei der Schadenregulierung. Wir setzen auf hochstehende Qualität bezüglich Produkten, Fachkompetenz in Beratung, Verkauf, Schaden- und Leistungsabwicklung sowie ergänzenden Dienstleistungen.

Unser dezentrales Geschäftsmodell mit 79 Generalagenturen an rund 160 Standorten und die hohe Servicequalität sind der Schlüssel für unseren Erfolg und bilden die Basis für unser künftiges Übermarktwachstum.

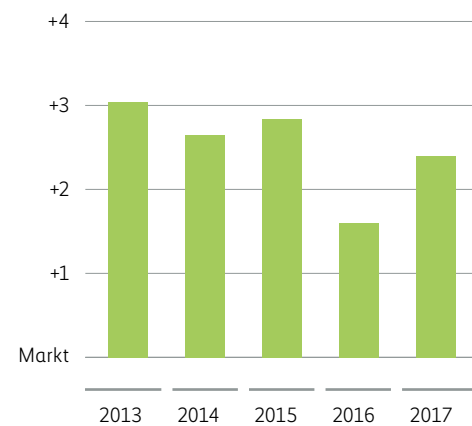
Den Maklermarkt für das Leben- und Nicht-Lebengeschäft bearbeiten wir seit Jahren erfolgreich mit einem integrierten Ansatz. National oder überregional tätige Makler betreuen wir durch die Direktion Maklergeschäft von Zürich und Nyon aus. Lokal tätige Makler werden direkt von der Generalagentur vor Ort betreut. Dies passt zu unserem Geschäftsmodell. Wir arbeiten bewusst nur mit Maklern zusammen, die hochstehende Leistungen erbringen.

Die Versicherungsbedürfnisse von Privatkunden decken wir durch kundenfreundliche und zunehmend auch digitale Zugänge und Prozesse vollumfänglich ab. Alle Produkte und Leistungen, seien es eigene Produkte oder ausgewählte Fremdprodukte, zeichnen sich durch hohe Qualität aus. Wir bieten unseren Kunden eine hochstehende und ganzheitliche Beratung an. In Ergänzung zu unserem Angebot arbeiten wir deshalb mit Vertriebspartnern zusammen. Klassische Beispiele dafür sind Krankenversicherungen, Banken oder Lösungen für die berufliche Vorsorge. Im Breitengeschäft der Kleinunternehmen (Gewerbe und freie Berufe) bieten wir bestens geeignete Standardprodukte an. Für mittlere und grosse Unternehmen sind unsere Lösungen massgeschneidert. Mit unseren Kunden pflegen wir langfristige Beziehungen und verstehen uns als unterstützende Partner. Wir beraten sie in der Risikoerkennung, Risikobewertung

und Risikobegrenzung. Den individuellen Bedarf nach Versicherungsschutz erfüllen wir mit unseren Angebotsvarianten. Im Schadenfall übernehmen wir finanzielle Folgen, leisten kompetent Unterstützung und rasche, unbürokratische Hilfe bei der materiellen und emotionalen Bewältigung.

Seit Jahren weisen wir die höchste Kundenzufriedenheit innerhalb der Versicherungsbranche aus. Dies bestätigen mehrere Studien, wie beispielsweise diejenige von DemoSCOPE. Mehr dazu im Kapitel Kunden, Versicherungsprodukte und Dienstleistungen ab Seite 95. Unser Wachstum über Markt ist die Folge der konsequenten Umsetzung unseres integrierten Geschäftsmodells mit Unternehmer-Generalagenturen und dem Grundsatz, dass unsere Kunden über alle Kanäle dasselbe Angebot zum gleichen Preis erhalten. Wir wollen den eingeschlagenen Weg fortsetzen und unsere Servicequalität weiter ausbauen. Dabei nutzen wir die digitalen Möglichkeiten, um das Umsetzen unserer Strategie, unseres Markenmodells und unserer Unternehmenskultur nachhaltig zu unterstützen.

Wachstum relativ zum Markt
Nicht-Lebengeschäft (Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV)

Um unsere Innovationsvorhaben und die Digitalisierung voranzutreiben, haben wir die folgenden strategischen Handlungsebenen definiert:

Mutterschiff und Schnellboote

Rund 90 % unseres Projektportfolios fließen in unser Kerngeschäft, das wir mit einem Mutterschiff vergleichen. Dieses fährt seit Jahrzehnten einen stabilen Kurs, ist sehr erfolgreich unterwegs und wird laufend gepflegt, modernisiert und digitalisiert. Daneben setzen wir wendige und kleine Schnellboote ein. Diese testen neue Geschäftsmodelle und loten Chancen auf dem Markt aus. Verlaufen diese erfolgreich, werden sie mit unseren bestehenden Produkten und Dienstleistungen kombiniert und in unser Kerngeschäft überführt mit dem Ziel, Kundenbedürfnisse ganzheitlich zu bedienen, bestehende Kunden enger an uns zu binden oder neue Kunden zu gewinnen. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie haben wir ein leistungsfähiges Innovationsmanagement aufgebaut. Wir bieten ein geeignetes Umfeld für das Entstehen von Innovationen. Dabei setzen wir kreative Ideen und neues Wissen in neue Produkte, Prozesse, Kundenansprachen oder Geschäftsmodelle um.

Der Fokus unserer Schnellboote liegt in der Entwicklung neuer Produkte oder Services in den Bereichen Wohnen und Zusammenleben, Mobilität, Sicherheit und Vorsorge. So begleiten wir beispielsweise Kunden auf der Suche nach Wohneigentum bei der Besichtigung und geben eine unabhängige, professionelle Meinung zum Zustand des Kaufobjekts ab. Ein weiteres Projekt widmete sich einer Vermittlungsplattform und Entscheidungshilfe für Immobilienbesitzer zur Installation von Solarstrom-Anlagen. Diese Initiative wurde im Dezember des Berichtsjahres aufgrund der vielen Variablen im Strommarkt und der Fokussierung auf andere Innovationsvorhaben für unbestimmte Zeit sistiert. Im Bereich Mobilität bieten wir mit dem XpertCheck Sicherheit beim Autokauf. Dank der Fahrzeugexperten unseres Tochterunternehmens XpertCenter erhalten unsere Kunden ein höheres Mass an Sicherheit beim Occasionskauf. So können dank des fachmännischen Auges unserer unabhängigen Mechatroniker böse Überraschungen und somit Folgekosten vermieden werden.

Ein weiteres Beispiel ist «tooyoo»: Diese digitale Plattform ermöglicht es, den letzten Willen und die Wünsche rund um das Lebensende online zu hinterlegen und erlaubt dadurch Angehörigen, im Falle des Ablebens nahestehender Personen die administrativen und organisatorischen Formalitäten rasch zu erledigen. «Track & Trace» widmet sich dem Suchen und Finden von Gegenständen. So können mobile und nicht mit dem Stromnetz verbundene Gegenstände wie beispielsweise Taschen, Laptops oder Fahrräder mit der App «FindMe» verbunden werden. Bei Verlust oder Diebstahl hilft die App den Benutzern, ihre Gegenstände einfach und schnell wiederzufinden.

Die Geschäftstätigkeiten unserer Schnellboote werden über die neu gegründete Tochtergesellschaft Schweizerische Mobiliar Services AG abgewickelt. Hohe mediale Aufmerksamkeit erzielten wir mit «smide», dem ersten E-Bike-Sharing der Welt, das ohne fixe Stationen auskommt. Dank «smide» konnten wir Erfahrungen im Bereich von Sharing-Angeboten sammeln und gleichzeitig beweisen, dass ein solches System in urbanen Gebieten technisch und organisatorisch funktioniert. Wie alle Schnellboote hatte auch «smide» experimentellen Charakter. Wie bereits erwähnt, dienen uns diese zum Sammeln von Erfahrungen in digitalen Testfeldern innerhalb und ausserhalb unseres Kerngeschäfts. Je nach Ausprägung und Entwicklung werden die Schnellboote in unser Kerngeschäft überführt, an einen interessierten Käufer übertragen oder gestoppt. Bei «smide» hat sich die Mobiliar für ein Management-Buy-out entschieden. Damit steht der Weg für eine weiterhin positive Entwicklung von «smide» offen. Wir freuen uns sehr, dass drei unserer Mitarbeitenden diesen Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Sie sind mit Leidenschaft bei der Sache und haben in den letzten Monaten viel Energie in «smide» investiert.

Weiterführende Informationen:

tooyoo.ch

findme-tracker.ch

Akquisitionen und Beteiligungen

Wir kaufen oder beteiligen uns an Unternehmen, die bereits heute erfolgreich im digitalen Geschäft tätig sind. Die im Geschäftsjahr 2016 akquirierten Unternehmen Trianon AG und SC, SwissCaution SA sowie Scout24 Schweiz AG, an welcher wir eine Beteiligung von 50 % halten, entwickelten sich im Berichtsjahr erfreulich. Die Anfang 2017 neu erworbene Pensionskassenverwalterin Treconta AG wurde im Juli vollumfänglich in Trianon AG integriert. Damit erhält die Mobiliar Tochtergesellschaft ein zusätzliches Standbein in der Region Bern. Trianon konnte von Treconta die Betreuung von 70 Vorsorgeeinrichtungen mit insgesamt rund 12 000 Versicherten in den Bereichen technische Verwaltung und Buchhaltung übernehmen. Das reine Treuhandgeschäft wurde in eine neue Gesellschaft ausgegliedert und nicht von der Mobiliar übernommen.

Mit dem Produkt «Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar» bieten wir unseren KMU-Kunden eine teilautonome Vorsorgelösung an. Das Produkt wird unter der Marke Mobiliar vertrieben. Wo Mobiliar drauf steht, ist auch Mobiliar drin – die Rückversicherung erfolgt durch die Mobiliar Leben, die Vermögensverwaltung über die Fonds der Mobiliar durch die Schweizerische Mobiliar Asset Management AG, der Verkauf durch die Generalagenturen und die Administration durch Trianon AG. Unsere Erwartungen wurden übertroffen, entwickelten sich doch die Anzahl der Versicherten, das Volumen der Risikoprämien sowie die verwalteten Vermögen (Assets under Management) positiv. Bis Ende 2017 haben sich bereits 537 Unternehmen der «Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar» angeschlossen. Bei einem Grossteil der Kunden handelt es sich um Neugründungen und damit Kleinstunternehmen mit einem bis drei Angestellten.

Seitdem wir uns im Frühjahr 2016 an Scout24 beteiligt haben, arbeiten wir gemeinsam an verschiedenen Synergien. Unser Ziel ist es, noch besser und umfassender auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Dank dieser Zusammenarbeit profitieren wir zudem bei der Umsetzung der digitalen

Transformation. Scout24 arbeitet bereits seit vielen Jahren erfolgreich digital. Dieses Know-how wollen wir nutzen, um unsere Geschäftsfelder weiterzuentwickeln und zu stärken. Scout24 ist das führende Netzwerk von Online-Marktplätzen für Fahrzeuge, Immobilien und Kleinanzeigen in der Schweiz. Ringier und die Mobiliar besitzen je 50 % an Scout24.

Kooperationen

Einen weiteren wichtigen Beitrag zum Übermarktwachstum leisten unsere Vertriebspartnerschaften. Unsere eingespielte und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Concordia, Sanitas und family-net (Berner Kantonalbank) führen wir fort. Im Bereich der beruflichen Vorsorge pflegen wir langfristige Kooperationen mit SwissLife und PAX (Vollversicherungsgeschäft) sowie mit Sammelstiftungen in der Rückversicherung biometrischer Risiken. Im Zuge der Integration unserer Tochtergesellschaft SC, SwissCaution SA wurde die Zusammenarbeit für den Vertrieb von Mietkautionsprodukten über den Aussendienst der Mobiliar erfolgreich aufgenommen. Ebenfalls mit Erfolg gestartet ist unsere Vertriebskooperation mit der Post für die Vermittlung und den Direktabschluss von Nicht-Lebensversicherungen am Postschalter. So wurden der Mobiliar seit Beginn des Berichtsjahres bereits über 15 000 potenzielle Neukunden vermittelt. Zurzeit prüfen wir gemeinsam mit der Post eine mögliche Weiterentwicklung und Ausweitung der Kooperation – beispielsweise im Zusammenhang mit der Ansprache von potenziellen KMU-Kunden oder mit dem Webshop der Post, auf dem künftig einige unserer Produkte angeboten werden könnten. Dank der Partnerschaft mit XL Catlin können wir unseren weltweit tätigen Unternehmenskunden mit Hauptsitz in der Schweiz und Niederlassungen im Ausland seit Mitte 2016 internationale Versicherungslösungen anbieten.

Individualisierte Servicequalität

Unsere 79 Generalagenturen werden durch selbstständige Unternehmer geführt. Sie stellen an rund 160 Standorten in der Schweiz die kundennahe, rasche und qualitativ hochstehende Betreuung sicher. Wir sind die einzige Anbieterin mit einer flächendeckenden lokalen Schadenerledigungsstruktur und den entsprechenden Kompetenzen. Über 90 % der Schäden erledigen die Generalagenturen unbürokratisch und rasch vor Ort. Komplexe Grossschäden und Leistungsfälle in der Lebensversicherung bearbeiten wir an den Direktionsstandorten. Die Mobiliar verfügt über besonderes Know-how in der Schadenregulierung, was in ausgeprägtem Mass auf die hohe Kompetenz der Mitarbeitenden und die hohe Qualität der Prozesse zurückzuführen ist. Wir sind deshalb in der Schweiz tonangebend in der Schadenabwicklung, einerseits für das eigene Unternehmen, andererseits aber auch für ausgewählte Dritte.

Ziele und Massnahmen

Wir wollen weiterhin stärker als der Gesamtmarkt wachsen und unsere führende Stellung in der Haushalt-, Betriebs- und Mietkautionsversicherung, im Risikolebengeschäft für Private sowie in der Rückversicherung von Vorsorgeeinrichtungen nachhaltig sichern. Um diese Ziele zu erreichen, führten wir die Wachstumsinitiativen im Berichtsjahr systematisch weiter.

Unser bestehendes Produktsortiment wird laufend überprüft und überarbeitet. Daneben erweitern wir unsere Angebotspalette durch neue und innovative Versicherungslösungen.

Um den Mehraufwand als Folge des Wachstums in der Kundenbetreuung und im Schadendienst zu meistern, haben wir die Generalagenturen in den letzten vier Jahren kontinuierlich personell verstärkt. Im Rahmen unserer Wachstumsinitiative planen wir einen weiteren Ausbau.

Mit der Betriebsversicherung für KMU sind wir nach wie vor erfolgreich und führend im Gewerbe und den freien Berufen. Diese Marktführerschaft wollen wir weiter ausbauen. Das 2016 lancierte, für die Schweiz einmalige Deckungskonzept zur Versicherung von Erdbebenschäden hat sich bewährt. Die Basisdeckung für Fahrhabe und Gebäude ist für Privat- und KMU-Kunden als Erstrisikoversicherung ausgelegt und ermöglicht dadurch rasche Zahlungen, damit die Kunden im Schadenfall erste notwendige Anschaffungen tätigen oder Reparaturen veranlassen können. Eine Erweiterungsdeckung bietet die Möglichkeit zur Absicherung bis zum Vollwert. Um dem wachsenden Bedürfnis nach Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken Rechnung zu tragen, haben wir im Berichtsjahr neue Angebote für Privat- und Geschäftskunden eingeführt. In der Hausratversicherung kann die Zusatzversicherung «Cyber-Schutz» als umfassendes Leistungspaket eingeschlossen werden. Unternehmen bieten wir mit einem modular ausgestalteten Produkt eine massgeschneiderte Cyber-Schutz Lösung an.

Die im Sommer 2016 gestartete Zusammenarbeit mit dem auf das internationale Unternehmensgeschäft spezialisierten Anbieter XL Catlin verläuft erfolgreich. Im Rahmen dieser Partnerschaft bieten wir international tätigen Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz und Geschäftstätigkeit im Ausland zentral über die Schweiz gesteuerte internationale Programme mit abgestimmten Lokalpolicen im Ausland an.

Im Motorfahrzeug-Bereich entwickelten wir im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung neue Produkte, um den Expertisenprozess noch effizienter und kundenfreundlicher abzuwickeln. So ist der Reparateur beispielsweise via Smartphone mit dem Experten verbunden und zeigt mittels Livestream die Beschädigungen am Fahrzeug auf. Wie bei einer Vor-Ort-Besichtigung kann die geeignetste Reparaturmethode direkt gemeinsam vereinbart werden. Zudem melden inzwischen Kunden ihre Fahrzeugschäden vermehrt per Smartphone, indem sie Informationen und Bilder zum Schaden direkt an die Mobiliar übermitteln. Innerhalb von zwei Stunden wird der Kunde über den Umfang der Kostenübernahme informiert und entscheidet danach selbst, ob er den Schaden in der Werkstatt seiner Wahl reparieren oder sich die Schadenssumme auszahlen lassen will.

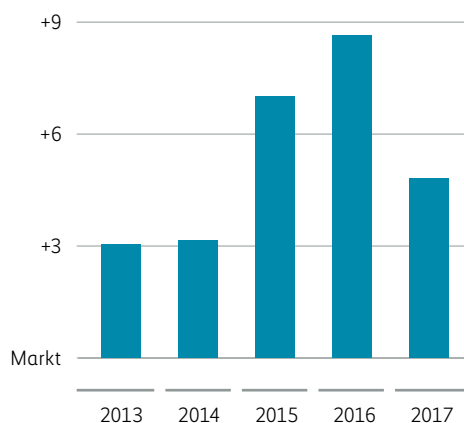
Im Lebensgeschäft geniessen wir sehr hohes Vertrauen dank unserer hervorragenden Kapitalstärke, der genossenschaftlichen Verankerung und der daraus folgenden nachhaltigen Strategie ohne Konflikte zwischen Eigentümer- und Kundeninteressen. Aus dem grossen Kundenbestand im Nicht-Lebengeschäft wollen wir mit verstärktem Cross Selling bei den Einzellebensversicherungen im Breitengeschäft Wachstum erzielen. Wir haben deshalb unsere Produktpalette gezielt ausgebaut. Mit der wandelbaren Sparversicherung und dem Auszahlungsplan lancierten wir im November 2017 zwei neue innovative Produkte. Die neue Sparversicherung ermöglicht den Kunden, einen Teil der Sparprämien in eine Anlage-lösung mit Garantie und einen Teil in MobiFonds zu investieren. Das Produkt trägt den sich im Verlauf des Lebens wandelnden Bedürfnissen der Anleger bezüglich ihres Risikoprofils und ihrer Risikodeckung Rechnung. Mit dem Auszahlungsplan wollen wir uns im wachsenden Seniorenmarkt positionieren. Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, gegen eine Einmaleinlage garantierte monatliche Auszahlungen während einer durch den Versicherten definierten Zeitperiode zu erhalten. Das neue Produkt garantiert unseren Kunden hohe Flexibilität und attraktive Renditechancen, da ein Teil des Kapitals in MobiFonds oder SMI-Zertifikate investiert wird. Die finanzielle Garantie wird je nach

Wunsch des Kunden durch die Mobiliar oder die Bank Cler AG übernommen. Die Gestaltung des Plans wurde in Zusammenarbeit mit Leonteq AG mit Sitz in Zürich umgesetzt. Die Bewirtschaftung der Anlagefonds unserer eigenen Produkte erfolgt durch die Schweizerische Mobiliar Asset Management AG.

Gewinn- und Rentabilitätsziele

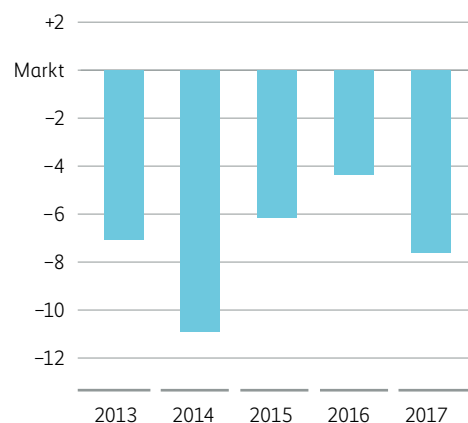
Die Mobiliar ist ein zu 100 % selbstfinanziertes, nicht kapitalmarktorientiertes Unternehmen. Unsere Ertragsziele richten sich auf das Pflegen langfristiger Ertragspotenziale aus. Die Ertragsziele werden einerseits nach erfolgsrechnerorientierten Kriterien, andererseits nach ökonomischen Prinzipien im Rahmen des Economic Value Management festgelegt und bemessen. Diese zwei unterschiedlichen Ansätze stellen die Basis für die Berechnung der Rentabilitätsziele dar. Diese Ziele werden so angesetzt, dass das Prämienwachstum und die Risikokapitalanforderungen finanziert, die Dividende an die Schweizerische Mobiliar Genossenschaft sowie Überschüsse an die Versicherten im Nicht-Lebengeschäft ausbezahlt werden können.

Wachstum relativ zum Markt
Lebengeschäft, wiederkehrende Einzelprämien
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV)

Wachstum relativ zum Markt
Lebengeschäft, wiederkehrende Kollektivprämien
(Differenz in Prozentpunkten)



Markt (Basis: Prämienreporting SVV)

Investitionsschwerpunkte

Seit Jahren investieren wir in einem beträchtlichen Umfang in Projekte. Im Berichtsjahr erreichten die Investitionen über alle Bereiche des Unternehmens ein Volumen von CHF 123 Mio. Die Grafiken veranschaulichen die Entwicklung unserer Investitionen über einen Zeitraum von fünf Jahren sowie die Aufteilung des Volumens auf die einzelnen Projekte für die Jahre 2017 und 2018.

Mit der Einführung des Mobiliar Claims System im Frühling 2017 hat die Mobiliar ein Generationenprojekt erfolgreich abgeschlossen und die Schadenbearbeitung in den Branchen Sach, Haft und Mobilität in eine neue Ära geführt.

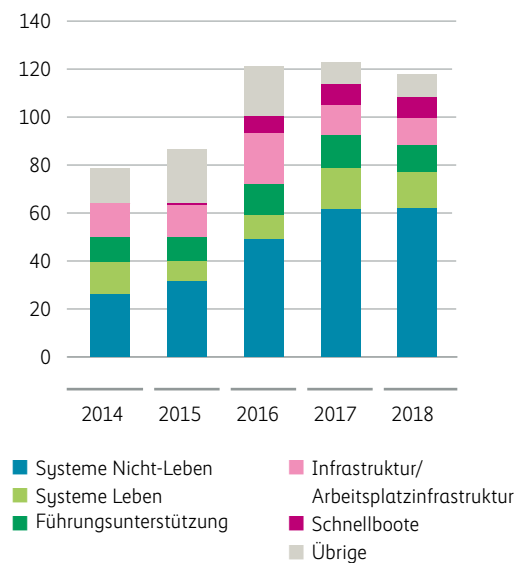
Im Berichtsjahr lag der Schwerpunkt der Investitionen beim Anschub einer umfassenden Erneuerung der IT-Systeme. Diese Erneuerung wird uns im Zusammenhang mit der Digitalisierung voraussichtlich über einen längeren Zeitraum beschäftigen. Aus diesem Grund wurde der Investitionsbetrag gegenüber dem Vorjahr nochmals erhöht.

2017 konnte im Projekt «Neue Schadenplattform» zur Ablösung der bisherigen unterschiedlichen Schaden-systeme die zweite Phase umgesetzt werden. Nachdem die Schadenaufnahme in den Branchen Sach, Haft und Mobilität bereits über das neue Mobiliar Claims System (MCS) lief, konnte im Frühling des Berichtsjahres die Abwicklung des gesamten Schadenprozesses über das neue System eingeführt werden – ein grosser Meilenstein für die Schadenbearbeitung in der Mobiliar. Für die Einführung und die Migration von acht Millionen Schadenfällen standen über Ostern rund 400 Mitarbeitende rund um die Uhr im Einsatz. Über 1000 Mitarbeitende wurden auf dem neuen Mobiliar Claims System (MCS) ausgebildet und wickeln seither in den genannten Branchen den gesamten Schadenprozess über das neue System ab. Für die Rechtsschutzversicherung wurde bis zur Überführung auf ein neues System als Übergangslösung bereits eine digitale Arbeitsplattform eingeführt, die ein weitgehend papierloses Arbeiten ermöglicht. Durch die erneuerte Schadenplattform stellt die Mobiliar sicher, dass die kundennahe und qualitativ

hochstehende Erledigung der Schadenfälle auch künftig und unter Berücksichtigung des stetigen Kundenzuwachses gewährleistet sein wird. Eng mit dem neuen Schadensystem MCS verknüpft ist das Projekt zur Umstellung von Papierdossiers auf die rein digitale Bearbeitung. Kernstück bildet dabei das elektronische Schadenfalldossier, das den zeit- und ortsunabhängigen Zugriff und die gleichzeitige Ansicht durch mehrere Mitarbeitende auf die Schaden-dokumente ermöglicht. Die Zuordnung von eingehenden Dokumenten zum Schadenfall wird mittels eines Erkennungssystems unterstützt. Das im Berichtsjahr bei einzelnen Generalagenturen bereits durchgeführte Pilotprojekt verlief erfolgreich. Der flächendeckende Einsatz ist für 2018 geplant.

Verschiedene weitere Vorhaben konnten 2017 erfolgreich abgeschlossen werden. So wurden im Rahmen des Projekts «MobiUCC» wie geplant nach den Direktionsstandorten bis im Herbst auch sämtliche Generalagenturen der Mobiliar auf die digitale Telefonie umgestellt. Damit gehört die Ära des analogen Telefonierens in der Mobiliar der Vergangenheit an.

Investitionsanteile und Entwicklung der Investitionen
in CHF Mio.



inkl. interne Personalkosten, Kosten für externe Leistungen sowie für immaterielle und Sachanlagen. 2018 basierend auf Planung.

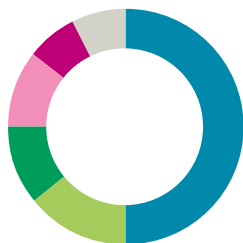
Ebenfalls umgesetzt wurden die Projekte zur Modernisierung des operationellen Asset Management Systems sowie der SAP-Infrastruktur im Finanzbereich durch die Einführung eines neuen Hauptbuchs. Mit dem Projekt «Harmonisierung Zahlungsverkehr» passen wir uns dem neuen Standard ISO-20022 für die Abwicklung von Zahlungen auf dem Finanzplatz Schweiz an. Nachdem wir die notwendigen Prozessanpassungen termingerecht umsetzen konnten, erfolgen die Zahlungen nun nach dem neuen Standard.

Neben den obgenannten Investitionsschwerpunkten setzten wir 2017 zusätzlich beträchtliche Mittel für die Digitalisierung von Kundenprozessen ein. Mit der Initiative «Digital Persönlich» konnten wir bereits zahlreiche Massnahmen realisieren, wie beispielsweise den digitalen Versicherungsabschluss. Neu haben unsere Kunden die Möglichkeit, einen Vertrag mit einem einzigen Klick von einem beliebigen Endgerät aus online abzuschliessen. Dies hat den Vorteil einer

grossen Zeitersparnis, müssen Offerten doch nicht mehr ausgedruckt, versandt, unterzeichnet und per Post retourniert werden. Für weitere Details zu unseren digitalen Zugängen verweisen wir auf das Kapitel Markenführung, Werbung, Sponsoring ab Seite 58.

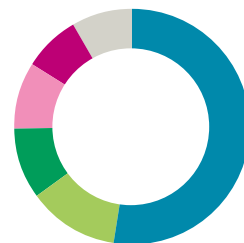
Im Berichtsjahr starteten wir zudem eine grössere Neuerung in der Art der Projektabwicklung. Um in Zukunft noch rascher auf Kundenbedürfnisse und Marktveränderungen eingehen und reagieren zu können, stellen wir zurzeit von einem klassischen Projektvorgehen auf ein agiles Vorgehen um.

Investitionsanteile der Projekte 2017
Aufteilung des Investitionsvolumens



■ Systeme Nicht-Leben: CHF 61.5 Mio.	■ Infrastruktur/ Arbeitsplatzinfrastruktur: CHF 12.7 Mio.
■ Systeme Leben: CHF 17.3 Mio.	■ Schnellboote: CHF 8.7 Mio.
■ Führungsunterstützung: CHF 13.6 Mio.	■ Übrige: CHF 9.0 Mio.

Investitionsanteile der Projekte 2018
Aufteilung des geplanten Investitionsvolumens



■ Systeme Nicht-Leben: CHF 62.1 Mio.	■ Infrastruktur/ Arbeitsplatzinfrastruktur: CHF 10.9 Mio.
■ Systeme Leben: CHF 14.7 Mio.	■ Schnellboote: CHF 8.9 Mio.
■ Führungsunterstützung: CHF 11.6 Mio.	■ Übrige: CHF 9.8 Mio.

Ausblick

Anfang 2017 setzte ein weltweit synchron verlaufender Aufschwung sämtlicher Wirtschaftsregionen ein und das Wachstum nahm im Verlauf des Jahres weiter an Fahrt auf. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend 2018 fortsetzen wird. Die USA, welche sich in den letzten Jahren als Wachstumslokomotive etabliert haben, befinden sich in einer eher späten Phase des Konjunkturzyklus. Die angekündigten Steuer- und möglichen Infrastrukturprogramme können diesen jedoch verlängern. Die erfreuliche globale Konjunktur-entwicklung lässt die Hoffnung auf eine weiterhin gute Gewinnentwicklung der Unternehmen steigen. Diese wirkt sich stützend auf die Aktien aus und bildet einen soliden Boden für die teilweise bereits stattlich bewerteten Finanzmärkte. Zudem stehen wir erst am Anfang eines lange erwarteten Investitionszyklus, welcher sich nun endlich zu etablieren scheint. Das Konsumentenverhalten stimmt ebenfalls weiterhin zuversichtlich, was sich positiv auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen auswirken dürfte. Die zwar linearen, aber moderaten Zinserhöhungen in den USA sollten das Wachstum sowie die darauf vorbereiteten Märkte kaum negativ beeinflussen.

Hingegen bedeutet das jüngste Erstarren des Euro gegenüber den Hauptwährungen Gegenwind für die Exportunternehmen, was das Wachstum der Eurozone bedroht. Auf der anderen Seite widerspiegelt die stärkere Währung aber auch eine fundamentale Verbesserung in den europäischen Ländern. Dadurch verringert sich der Druck auf die Schweizerische Nationalbank, die mit ihren jahrelangen Interventionen am Devisenmarkt ihrem Ziel näherzukommen scheint. Aufgrund dieser Entwicklungen sind wir der Meinung, dass ein solides Fundament für ein weiteres positives Aktienjahr gegeben ist.

Die Komplexität unseres Marktumfelds nimmt weiter zu. Die Mobiliar ist hervorragend im Markt positioniert und die Produkte im Nicht-Lebengeschäft sind sehr konkurrenzfähig. Wir rechnen deshalb wiederum mit Marktanteilsgewinnen, insbesondere in den Branchen Sach, Haftpflicht, Motorfahrzeuge, Rechtsschutz und Kautions. Insgesamt streben wir erneut ein Übermarktwachstum an.

Im Bereich Leben bleibt der Markt in der privaten und beruflichen Vorsorge im Risikoversicherungsgeschäft hart umkämpft. Wir setzen alles daran, unsere führende Marktposition zu halten. In der privaten Vorsorge streben wir im Spargeschäft mit periodischen Prämien erneut ein über dem Markt liegendes Wachstum an. In der beruflichen Vorsorge wollen wir als kompetenter und kapitalstarker Partner unsere Marktführerschaft im Rückversicherungsgeschäft für biometrische Risiken halten. Die Mobiliar ist im Vollversicherungsgeschäft BVG nicht tätig. Dank der Anfang 2016 erfolgten Übernahme der Trianon AG bauen wir unser Angebot an umfassenden Lösungen für die berufliche Vorsorge und HR-Services laufend aus. Mit der Lancierung unserer neuen Vorsorgelösung «Gemeinschaftskasse BVG Mobiliar» haben wir einen ersten Schritt in diese Richtung getan. Zudem haben wir die technische Verwaltung, die Buchhaltung und die Geschäftsführung der Vorsorgeeinrichtungen der Mobiliar an Trianon AG übertragen.

Wertschöpfungsrechnung

in CHF Mio.

2017

2016

Entstehung

Gesamtleistung aus dem Versicherungsgeschäft	3 978.6	3 856.8
Gesamtleistung aus dem Finanzgeschäft	392.1	418.3
Gesamtleistung übriges Geschäft	107.8	99.6
Gesamtleistung	4 478.5	4 374.7

Bezogene Vorleistungen	-397.5	-387.3
Abschreibungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	-27.4	-22.9

Wertschöpfung	4 053.6	3 964.5
----------------------	----------------	----------------

Verwendung

Vertragliche Überschussbeteiligungen	54.9	61.4
Schadenaufwendungen Nicht-Leben	1 654.5	1 527.9
Versicherungsleistungen Leben	799.4	797.0
Übrige Leistungen an Kunden	0.0	0.1

Leistungen an Kunden	2 508.8	2 386.4
-----------------------------	----------------	----------------

Leistungen an Personal und Generalagenturen	859.6	888.8
--	--------------	--------------

Gewinn- und Kapitalsteuern	41.3	50.1
Übrige Steuern und Abgaben	201.1	197.5

Leistungen an Staat	242.4	247.6
----------------------------	--------------	--------------

Zinsen an die Genossenschaft	2.3	2.2
-------------------------------------	------------	------------

Gewinneinbehaltung	225.5	224.5
Dividende an die Genossenschaft	25.0	25.0
Zuweisung an Überschussfonds der Versicherten	190.0	190.0

Konzerngewinn	440.5	439.5
----------------------	--------------	--------------

Wertschöpfung	4 053.6	3 964.5
----------------------	----------------	----------------

Wertschöpfungsrechnung

Die Wertschöpfungsrechnung zeigt die Entstehung aus dem Versicherungs- und Finanzgeschäft und die Verwendung unserer Unternehmensleistung für die verschiedenen Anspruchsgruppen.

Menschen fühlen sich gut, wenn sie sich versichert wissen. Unsere inzwischen mehr als zwei Millionen Kunden zählen darauf, von der Mobiliar gut und kompetent beraten sowie im Leistungs- oder Schadenfall rasch und unkompliziert entschädigt zu werden. Versicherungen ermöglichen uns unbeschwerter Mobilität und schützen uns vor einer möglichen Existenzbedrohung durch Haftpflichtforderungen oder Unfallfolgekosten. Auch grössere Verpflichtungen, wie beispielsweise ein Hauskauf, können vielfach nur deshalb eingegangen werden, weil das Todesfallrisiko von einer Versicherung getragen wird.

Rund 2.5 Mia. Franken unserer Wertschöpfung fließen an unsere Kundinnen und Kunden zurück. Dies entspricht einem Anteil von 62 %.
Rund 21 % der Wertschöpfung verwenden wir für die Mitarbeitenden unserer Generalagenturen und Direktionsstandorte.

Schliesslich basiert die gesamte wirtschaftliche Tätigkeit von KMU und Grossunternehmen auf der Gewissheit, dass Versicherungen im Bedarfsfall Leistungen erbringen. Als Gesellschaft mit genossenschaftlicher Verankerung haben wir darüber hinaus besondere Verpflichtungen. Unsere Unternehmensziele sind konsequent auf eine nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet. Der wirtschaftliche Erfolg bildet für uns als Unternehmen die Voraussetzung, um unserer Verantwortung gegenüber Kunden und Mitarbeitenden sowie der Allgemeinheit gerecht zu werden.

Entstehung unserer Unternehmensleistung

Unsere Rechnung zeigt eine Wertschöpfung von CHF 4.054 Mia. (Vorjahr CHF 3.965 Mia.). Die Leistungen der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft, der alleinigen Eigentümerin der Gruppe Mobiliar, sind in dieser Rechnung nicht enthalten. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Beiträge aus dem Versicherungsgeschäft aufgrund des anhaltenden Prämienwachstums im Nichtleben- und im Lebengeschäft weiter an. Die Gesamtleistung aus dem Finanzgeschäft fiel leicht tiefer aus. Unter «Übriges Geschäft» subsumieren wir Beratungen, Expertisen, Call Center Services sowie Dienstleistungen in der Verwaltung von Vorsorgeeinrichtungen und in der administrativen Personaladministration. Die Gesamtleistung dieser Position erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr. Zum Anstieg trugen insbesondere die Leistungen der 2016 akquirierten Trianon AG bei, aber auch Dienstleistungen für Drittkunden unserer Tochtergesellschaften Mobi24 Call-Service-Center AG und XpertCenter AG. Von der Gesamtleistung in Abzug gebracht haben wir Vorleistungen, die wir von Dritten beziehen. Wir erarbeiteten eine für Finanzdienstleister typisch hohe Wertschöpfung von rund CHF 880 000 pro Vollzeitstelle.

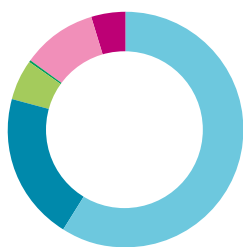
Die hohe wirtschaftliche Bedeutung der Assekuranz für die schweizerische Volkswirtschaft zeigt sich auch in der langfristig stabilen Entwicklung. So konnte der Versicherungssektor seine reale Bruttowertschöpfung in den letzten 20 Jahren mehr als verdoppeln. Im Branchenvergleich befinden sich die Versicherungen mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Wertschöpfung von 4.2% in der Spitzengruppe.

Bescheidener Aktionär

Weil die Genossenschaft als Alleineignerin die Förderung der direkten Versicherung auf genossenschaftlicher Basis bezweckt, ergeben sich keine Konflikte mit den Kundeninteressen. Seit Jahren begnügt sich die Genossenschaft mit einer bescheidenen Dividende. Die Grafiken und die Rechnung verdeutlichen, dass wir den grössten Anteil der Wertschöpfung, nämlich CHF 2508.8 Mio. oder rund 62% für unsere Kunden verwenden. Während sich die Schadenaufwendungen im Nicht-Lebengeschäft sowie die Versicherungsleistungen im Lebengeschäft im Vorjahresvergleich erhöhten, fielen die vertraglichen Überschussbeteiligungen im Berichtsjahr leicht tiefer aus. Wie in den Vorjahren erhielten unsere Mitarbeitenden der Generalagenturen und Direktionsstandorte mit CHF 859.6 Mio. den zweitgrössten Teil der Wertschöpfung. Die Gewinn- und Kapitalsteuern reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr. An den Staat liefern wir ferner – subsumiert unter der Position «Übrige Steuern und Abgaben» – die Stempel- und Mehrwertsteuer und die Löschsteuer ab sowie Beiträge für Massnahmen zur Unfallverhütung und für die Verkehrssicherheit.

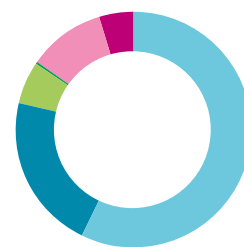
An die Genossenschaft leisten wir Zinsen für Darlehen und Kontokorrent sowie eine Dividende. Die Gewinneinbehaltung dient dazu, den Fortbestand und die Weiterentwicklung der Mobiliar sicherzustellen. Im Konzerngewinn ist die Zuweisung an den Überschussfonds der Versicherten von CHF 190 Mio. bereits enthalten. Diese Summe entspricht rund der Hälfte des Ergebnisses im Nicht-Lebengeschäft. Die Zuweisung ist bestimmt für zukünftige freiwillige Ausschüttungen an unsere Kunden.

Verwendung Wertschöpfung 2017



■ Kunden: 61.9 %	■ Zinsen an Genossenschaft: 0.1 %
■ Personal und Generalagenturen: 21.2 %	■ Konzerngewinn: 10.8 %
■ Staat: 6.0 %	■ Zuweisung Überschussfonds

Verwendung Wertschöpfung 2016



■ Kunden: 60.2 %	■ Zinsen an Genossenschaft: 0.1 %
■ Personal und Generalagenturen: 22.4 %	■ Konzerngewinn: 11.1 %
■ Staat: 6.2 %	■ Zuweisung Überschussfonds