

Nichtlebensgeschäft

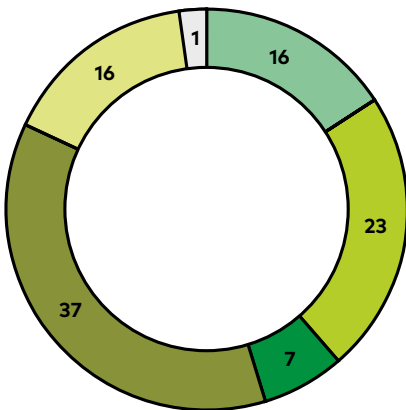
Vermögensversicherungen

In einem hart umkämpften Markt in allen Segmenten entwickelten sich die Vermögensversicherungen mit den Motorfahrzeug-, Haftpflicht- und Sachversicherungen weiter erfreulich und verzeichnen ein Wachstum von rund 2,7%. Das liegt über dem Wachstum des Schweizer Markts. Mit über CHF 595 Millionen an gebuchten Prämien machen die Vermögensversicherungen mehr als 60% der Prämien der Vaudoise Allgemeinen aus.

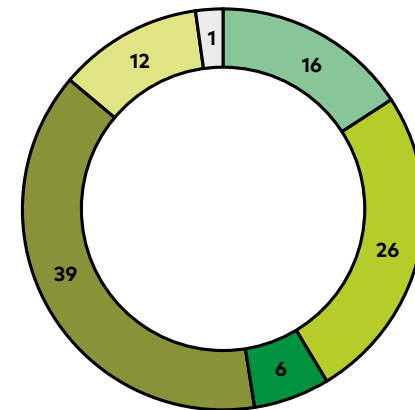
Dieses Wachstum verläuft jedoch nicht in allen Segmenten gleichmässig. Die Sachversicherungen verzeichnen ein erfreuliches Wachstum von 4,1%, während die Haftpflichtbranche einen leichten Rückgang des Prämienvolumens (-1,3%) hinnehmen muss. Im stark umkämpften Markt der Motorfahrzeugversicherungen kann man sich über ein Wachstum von 3,1% freuen.

Die in den vergangenen Jahren aufgebauten Partnerschaften tragen ebenfalls weiter Früchte, insbesondere diejenige mit Swiss Life beim Vertrieb von Motorfahrzeug-, Haftpflicht- und Sachversicherungen und jene mit Groupe Mutuel bei der Haftpflicht- und Sachversicherung für Privatpersonen. Die Wachstumsperspektiven sind erfreulich. In diesem Zusammenhang kann auch die neue Partnerschaft mit Toni Digital beim Vertrieb von Privathaftpflicht- und Hausratlösungen für Migros genannt werden.

Prämienanteile in %



Anteile Leistungen in %



2021 kam es zu zahlreichen schweren Hagelgewittern und starken Überschwemmungen, was sich beträchtlich auf die Schadenbelastung auswirkte. Ohne diese Extremereignisse entspräche die Schadenbelastung dem Niveau der Vorjahre. Dieses aussergewöhnliche Jahr bot uns hingegen die Gelegenheit, unseren Kundinnen und Kunden einmal mehr zu zeigen, dass wir in der Lage sind, mit solchen Ereignissen umzugehen und ihre Erwartungen zu erfüllen. Alle Leistungsteams haben sich vorbildlich für unsere Kundschaft eingesetzt. Bestimmte Bereiche und Kundensegmente, insbesondere die Grosskunden, werden weiterhin aufmerksam beobachtet. Um ein zufriedenstellendes Rentabilitätsniveau beizubehalten, werden punktuelle Massnahmen ergriffen.

Im Bereich der Unternehmensversicherungen in den Branchen Sach und Betriebshaftpflicht wurde unsere Produktlinie «Business One» weiter ausgebaut, um neue Segmente abzudecken.

Zusammenfassend fällt das Ergebnis der Vermögensbranche 2021 im Hinblick auf das Wachstum sehr positiv aus. Aufgrund von Naturschäden von aussergewöhnlichem Ausmass ist das technische Ergebnis jedoch negativ.

Motorfahrzeugversicherungen

Der Markt bleibt weiterhin hart umkämpft, wobei die Prämienentwicklung nach mehreren rückläufigen Jahren wieder einen positiven Trend aufweist. Trotz des Rückgangs der Neuwagenverkäufe und des stagnierenden Gebrauchtwarenmarkts können wir in diesem konkurrenzstarken Umfeld unseren Marktanteil weiter ausbauen und im Vergleich zu den Vorjahren wachsen.

Die Nettobilanz (Neugeschäfte – Annullierungen) fällt sehr positiv aus und wächst im Vorjahresvergleich um 10%. Unser Angebot für Junglenkerinnen und -lenker ist weiterhin erfolgreich, und zwar hauptsächlich aufgrund des steigenden Interesses an unserer Versicherungslösung mit eingebautem Bordgerät, «Avenue Smart». Dabei wird vorsichtiges Fahren mit einem vorteilhaften Rabatt belohnt.

Die Wetterlage war 2021 stark von zahlreichen Gewittern geprägt mit noch nie dagewesenen Schäden an Fahrzeugen. Es wurden mehr als 10'000 Hagelschäden mit einem Gesamtbetrag von über CHF 50 Millionen registriert. Dank unserer Erfahrung und der raschen Organisation von mobilen Einheiten (Drive-ins) für die Beurteilung der Schäden an den Fahrzeugen unserer Versicherten konnten wir unser Versprechen einhalten und einen hervorragenden Service in Kundennähe bieten – innert kürzester Frist.

Haftpflichtversicherungen

Das Haftpflichtgeschäft muss ein Endergebnis mit einem um 1,3% schwächeren Prämienvolumen hinnehmen.

Dieser Prämienrückgang ist auf einen äusserst wettbewerbsintensiven Markt für das Geschäft im Firmenkundensegment, aber auch auf das Privatkunden- und das Kautionsgeschäft zurückzuführen.

Unsere Partner Swiss Life und Groupe Mutuel vertreiben wie bisher unsere Produkte für Unternehmens- und Privatkunden. Seit Mitte Jahr vertreibt Migros in Zusammenarbeit mit der Vaudoise eine Privathaftpflichtversicherung online.

Unsere Betriebshaftpflichtlösung aus der Produktpalette Business One positioniert sich immer noch gut in diesem Marktsegment und entspricht weiterhin den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden und unserer Partner.

Bei der Anzahl Schadenfälle haben wir einen Anstieg festgestellt, wobei die Combined Ratio auf einem sehr erfreulichen Niveau beibehalten werden konnte.

Sachversicherungen

Dieses Jahr konnte das hervorragende Ergebnis vom Vorjahr im Bereich der Sachversicherungen (Feuer, Elementarschäden und übrige Sachschäden) noch verbessert und ein Wachstum von über 4,1% verzeichnet werden.

Wie im letzten Jahr tragen unsere Versicherungslösungen für Gebäude (Building) und für Haushalte (Home in One) stark zu dem ausgezeichneten Ergebnis in diesem Bereich bei. Damit erfüllen sie weiterhin die hohen Erwartungen unserer Kundinnen, Kunden und Partner. Wie in den Vorjahren stehen unsere Partner, insbesondere die Swiss Life und die Groupe Mutuel, bereit, um dieses erfreuliche Wachstum zu unterstützen. Seit Mitte Jahr bietet Migros eine Hausratversicherung online an.

Unsere Produktpalette Business One für Geschäftskunden und besonders die Versicherungslösung für Geschäftsinventar ermöglichen es uns, in diesem Segment die Erwartungen zu erfüllen.

Durch wiederholte Unwetter und verursachte Elementarschäden sind die Leistungsfälle 2021 um über 10% angestiegen. Infolgedessen hat unsere Gesamtbelastung stark gelitten.

Hunde- und Katzenversicherung Animalia

Animalia SA wurde 2016 übernommen mit ihrem Portefeuille von über 24'000 Risiken und hat den Kundenservice seither stark ausgebaut. Dazu gehören immer kürzere Bearbeitungszeiten von Tierarztrechnungen, eine leistungsstärkere Telefonplattform und modernere Tools für die Gesuche auf Kostenübernahme (Handy-App zur Schadenmeldung und zum Versenden der Rechnungen).

Animalia hat auch ihr Angebot verbessert: eine Deckung für Erbkrankheiten und Geburtsgebrechen, eine erweiterte Deckung für chronische Krankheiten, eine reine Unfalldeckung und einjährige Verträge (anstatt dreijährige). Auch dieses Jahr bietet Animalia innovative Lösungen mit einer reinen Unfalldeckung und einem Präventionspaket, mit dem der Kunde oder die Kundin die Kontrolle über die Präventionskosten zurückerhält. Er oder sie kann jedes Jahr entscheiden, wie er/sie die Summe von CHF 100.– ausgeben möchte: für Impfungen, Sterilisierung o. ä. (ohne Selbstbehalt oder eigenen Anteil).

Mit einem Angebot von gesundem und köstlichem Trockenfutter und einem E-Shop lebt Animalia seine Devise noch mehr als je zuvor: «Vier Pfoten. Zwei Herzen. Eine Seele.»

Animalia verzeichnet weiterhin ein zweistelliges Wachstum ihres Portefeuilles (+25,1%) und unterstreicht damit ihre Leaderposition in der Kranken- und Unfallversicherung für Hunde und Katzen in der Schweiz. Die Entwicklungsaussichten bleiben erfreulich, sowohl auf geschäftlicher Ebene als auch im Kundendienst.

Personenversicherungen Nichtleben

Die Personenversicherungen Nichtleben sind 2021 im Rahmen des Zehnjahresdurchschnitts gewachsen. In der Unfall- und Krankenversicherung zahlt sich unser Engagement auch weiterhin aus.

Das Wachstum bei den Personenversicherungen Nichtleben beträgt 5,9%. Dieser Anstieg entspricht dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre mit über CHF 388 Millionen gebuchten Prämien. Kundinnen und Kunden, Geschäftsvertreter und Versicherer haben sich an die besondere Situation der Pandemie angepasst. Wie der Schweizer Markt hat auch der Versicherungszweig Krankheit ein stärkeres Wachstum verzeichnet (+8,0%) als die obligatorische Unfallversicherung (UVG) und die UVG-Zusatzversicherung (+3,0%).

Die Krankentaggeld-Branche wird aufgrund der hohen Schadenbelastung auf dem Schweizer Markt weiterhin aufmerksam verfolgt.

Im UVG-Segment hat die Vaudoise die Senkung des technischen Zinssatzes per 1. Januar 2022 im neuen Tarif berücksichtigt.

Die jährlich neu definierte und überprüfte Zeichnungs- und Erneuerungspolitik berücksichtigt ausserdem die Auswirkungen der Coronakrise.

Die Sanierungsbemühungen zeigen trotz der schwierigen Marktlage in der Unfall- und Krankenversicherung Wirkung.

Die Vaudoise und alle ihre Mitarbeitenden werden auch in diesem Jahr nah bei ihren Kundinnen und Kunden sein, um sie in diesem weiterhin aussergewöhnlichen Kontext zu begleiten.

Verlauf direktes Geschäft Nichtleben

in Tausend CHF	Gebuchte Bruttoprämien			Versicherungsleistungen brutto		
	2021	2020	+/- %	2021	2020	+/- %
Versicherungsgeschäft						
Unfall	158'727	154'071	3,0	112'172	111'142	0,9
Kranken	229'331	212'263	8,0	184'709	185'121	-0,2
Motorfahrzeug	360'528	349'797	3,1	274'830	219'262	25,3
Sach	154'970	148'834	4,1	84'490	78'443	7,7
Haftpflicht	68'817	69'698	-1,3	42'659	31'491	35,5
Verschiedenes	10'504	10'582	-0,7	7'933	8'944	-11,3
Total	982'877	945'245	4,0	706'792	634'404	11,4