

# Nichtlebensgeschäft

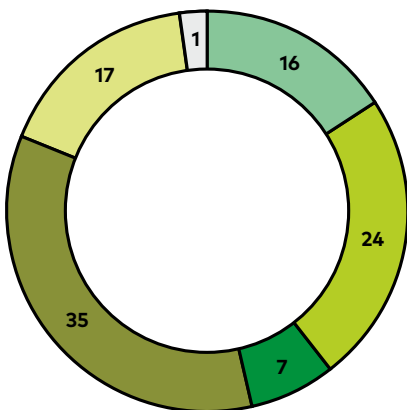
## Vermögensversicherungen

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 5,8%. Das liegt über dem Wachstum des Schweizer Markts. Mit über CHF 630 Millionen an gebuchten Prämien machen die Vermögensversicherungen mehr als 60% der Prämien der Vaudoise Allgemeinen aus.

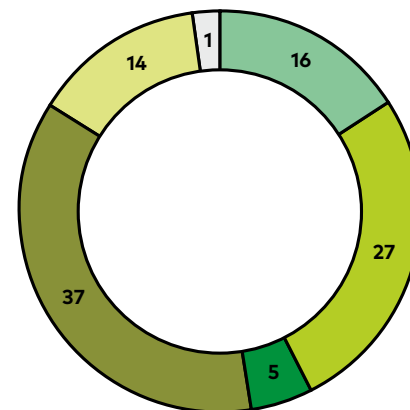
Die Sachversicherungen verzeichnen ein sehr erfreuliches Wachstum von 5,7%, ohne Epona, und die allgemeine Haftpflichtbranche wächst mit einem guten Ergebnis von über 2,7% wieder. Im stark umkämpften Markt der Motorfahrzeugversicherungen resultiert ein Wachstum von 2,3%.

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 der Groupe Mutuel bei der Haftpflicht- und Sachversicherung für Privatpersonen. Die Wachstumsperspektiven sind erfreulich. In diesem Zusammenhang kann auch die Weiterführung der Partnerschaft mit Toni Digital beim Vertrieb von Privathaftpflicht- und Hausratlösungen für die Migros genannt werden.

Prämienanteile in %



Anteile Leistungen in %



Bei der Schadenbelastung haben wir auch 2022 wieder sehr viele Hagelschäden bei den Motorfahrzeugversicherungen registriert, ähnlich wie im Jahr 2021. Dies wirkte sich negativ auf das Jahresergebnis aus. Einmal mehr haben unsere Leistungsteams unseren Kundinnen und Kunden gezeigt, dass sie in der Lage sind, grosse Hagelereignisse zu bewältigen und ihre Erwartungen zu erfüllen. Bei den Zufriedenheitsumfragen in diesem Bereich stehen wir seit vielen Jahren auf dem Podest der Kundenzufriedenheit.

Wir beobachten bestimmte Bereiche und Segmente, insbesondere der Motorfahrzeugversicherungen, aufmerksam. Um das erwartete 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 2022 im Hinblick auf das Wachstum erneut positiv aus. Das technische Ergebnis liegt jedoch sehr leicht unter unseren Zielen, insbesondere aufgrund der Hagelereignisse im Sommer 2022 und einiger Grossschäden.

### **Motorfahrzeugversicherungen**

Nach drei Jahren Pandemie bleibt das Umfeld der Automobilbranche ungünstig: Der Neuwagenverkauf ging Ende 2022 um 5,3% zurück und der Gebrauchtwagenmarkt hatte einen beispiellosen Preisanstieg zu verzeichnen. Nach mehreren Folgejahren rückläufiger Prämien hat sich der Markt für Motorfahrzeugversicherungen seit Ende 2021 wieder positiv entwickelt. Wir bauen unsere Marktanteile bei leicht rückläufigem Wachstum in einem wettbewerbsintensiven Umfeld weiter aus.

Was die Schadenbelastung angeht, war das Jahr 2022 geprägt von der Inflation, die zu einer Erhöhung der Reparaturkosten führte, sowie von den zahlreichen Hagelgewittern. Nach einem aussergewöhnlich starken Unwetterjahr 2021 wurden 2022 über 6 000 Schäden mit einem Gesamtbetrag von über CHF 23 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 einmal mehr unser Versprechen einhalten und einen hervorragenden Service in Kundennähe bieten – und das innert kürzester Frist.

### **Allgemeine Haftpflichtversicherungen inkl. Kaution**

Im Gegensatz zum Vorjahr verzeichnen wir in der Haftpflichtversicherung ein Wachstum des Prämienvolumens von über 2,7%. Dieses erfreuliche Ergebnis ist sowohl dem Geschäft im Firmenkunden- als auch im Privatkundensegment zu verdanken. Nur das Kautionsgeschäft verzeichnet einen Rückgang.

Unsere Partner Swiss Life und die Groupe Mutuel vertreiben wie in den Vorjahren unsere Produkte für Unternehmens- und Privatkunden, was zu diesem Prämienanstieg beiträgt. Die Migros vertreibt online zusammen mit der Vaudoise seit 2021 auch eine Privathaftpflichtversicherung.

Wir konnten besonders viele Produkte unserer «Business One»-Linie verkaufen und stellen fest, dass diese voll den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden und Partner entspricht.

Wir haben einen leichten Rückgang der Anzahl Schadenfälle festgestellt, was die Combined Ratio auf einem sehr erfreulichen Niveau hält.

## Sachversicherungen

Bei den Sachversicherungen steigen unsere Prämien stetig (Feuer, Elementarschäden und übrige Sachschäden). Dieses Jahr verzeichnen wir ein aussergewöhnliches Wachstum von 5,7% (ohne Epona).

Unsere gesamte Produktpalette im Bereich der Sachversicherungen (Building, Hausratversicherung Home in One, Business One Inventar und Technikversicherung) trägt zu diesem aussergewöhnlichen Wachstum bei.

Auch unsere traditionellen Partner Swiss Life und die Groupe Mutuel sind daran beteiligt. Darüber hinaus bietet die Migros über Toni Digital online eine Hausratversicherung an.

Nach einem Jahr 2021, das von sehr starken Unwettern geprägt war, kehrten wir 2022 mit einem Rückgang der Leistungsfälle zu einer gewissen Normalität zurück. Unsere Gesamtbelastung bleibt jedoch weiterhin unter Druck.

## Tierversicherungen

### Animalia

Dank Animalia hat die Vaudoise ihr Angebot für Tierbesitzer stetig verbessert und weiterentwickelt. Angesichts steigender Tierarztkosten vertrauen uns immer mehr Hunde- und Katzenhalterinnen und -halter die Kranken- und Unfallversicherung für ihre Tiere an.

2022 konnte Animalia ihre Position als Nummer 1 in der Branche weiter ausbauen – mit einem aufmerksamen Kundenservice, innovativen Produkten (Animalia Compact und Einführung des Präventionspakets in den Varianten Classic und Comfort), modernen Tools für die Gesuche auf Kostenübernahme und einer schnellen Bearbeitungsfrist.

Animalia verzeichnet im Berichtsjahr ein starkes Wachstum und freut sich über die hohe Kundenzufriedenheit. Dieses Ökosystem bleibt innerhalb der Vaudoise ein Testlabor für Prozesse, Organisationsformen und Angeboten ausserhalb der Versicherungsbranche (z. B. beim E-Shop). Weitere Dienstleistungen sollen 2023 angeboten werden.

### Epona

Dank seiner Integration in die Vaudoise-Gruppe per Ende 2021 konnte Epona, Allgemeine Tierversicherungsgesellschaft AG, ihr Team mit zahlreichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verstärken, um einen qualitativ hochstehenden Kundenservice zu bieten. Seit April 2022 werden Anfragen und Verwaltungsschritte schnell bearbeitet und die Kundschaft kann auf einen zugänglichen, professionellen und reaktionsschnellen Kundenservice zählen. Die operative Lage ist nachhaltig wiederhergestellt und unsere Kundinnen und Kunden teilen uns ihre Zufriedenheit mit. Eine weitere Vereinfachung der Kommunikation findet über den Austausch über das Kundencenter statt.

Im Jahr 2022 wurden zahlreiche Massnahmen ergriffen, um das Gleichgewicht des Portefeuilles und die Rentabilität der Produkte angesichts der starken Inflation der Tierarztkosten wiederherzustellen. Alle Produkte wurden überarbeitet, sowohl was die Tarifierung als auch die Deckungen betrifft.

Epona setzt sich mit Solidaritätsaktionen und Veranstaltungen, an denen sie teilnimmt, weiterhin für die Tierwelt ein.

Der Markt hat nach wie vor sehr viel Potenzial, und Epona will ihre Vorreiterrolle beibehalten, indem sie innovative Produkte und Lösungen anbietet, mit denen die Erwartungen von Tierbesitzerinnen und -besitzern sowie die Anforderungen an Nachhaltigkeit und Rentabilität von Versicherungsgesellschaften erfüllt und die laufende Weiterentwicklung in der Tiermedizin berücksichtigt werden.

### Personenversicherungen Nichtleben

Mit einem um CHF 27,6 Millionen höheren Umsatz stellt das Jahr 2022 das zweitgrösste Jahreswachstum im Bereich Personenversicherungen Nichtleben seit der Gründung der Vaudoise im Jahr 1895 dar. Damit überschreitet die Vaudoise die symbolische Zahl von CHF 400 Millionen Prämieninkasso, nach den vorangegangenen Schwellen von CHF 100 Millionen im Jahr 1978, CHF 200 Millionen im Jahr 2004 und CHF 300 Millionen im Jahr 2016. In der Unfall- und Krankenversicherung zahlt sich unsere Zeichnungs- und Erneuerungspolitik auch weiterhin aus.

Das Wachstum bei den Personenversicherungen Nichtleben beträgt 7,1%. Wie im Schweizer Marktdurchschnitt hat auch bei der Vaudoise die Branche Krankheit ein stärkeres Wachstum verzeichnet (+7,8%) als die Branche Unfall (+6,1%).

Die Deutschschweiz wächst um nahezu 13%, und die Broker verzeichnen 2022 ein dynamisches Wachstum.

Die Krankentaggeld-Branche wird aufgrund der hohen Schadenbelastung auf dem Schweizer Markt weiterhin aufmerksam verfolgt. In der Unfall- und Krankenversicherung zahlen sich unsere Sanierungsbemühungen auch weiterhin aus. Im Gegensatz zu den beiden vorherigen Jahren wirkte sich Covid-19 vor allem auf die Kranken-Branche aus.

Die jährlich neu definierte und überprüfte Zeichnungs- und Erneuerungspolitik berücksichtigt unsere Strategie des profitablen Wachstums. Die Vaudoise und alle ihre Mitarbeitenden werden 2023 nah bei ihren Kundinnen und Kunden sein und sie in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld begleiten.

### Verlauf direktes Geschäft Nichtleben

in Tausend CHF	Gebuchte Bruttoprämien			Versicherungsleistungen brutto		
	2022	2021	+/- %	2022	2021	+/- %
<b>Versicherungsgeschäft</b>						
Unfall	168'410	158'727	6,1	126'513	112'172	12,8
Kranken	247'292	229'331	7,8	203'250	184'709	10,0
Motorfahrzeug	368'824	360'528	2,3	282'892	274'830	2,9
Sach	178'594	154'970	15,2	108'300	84'490	28,2
Haftpflicht	70'673	68'817	2,7	35'410	42'659	-17,0
Verschiedenes	11'230	10'504	6,9	9'215	7'933	16,2
<b>Total</b>	<b>1'045'023</b>	<b>982'877</b>	<b>6,3</b>	<b>765'580</b>	<b>706'792</b>	<b>8,3</b>