

## MEDIENMITTEILUNG

### **emmental gedeiht weiter und beteiligt Kunden am Erfolg**

- **Im Geschäftsjahr 2015 gewinnt die *emmental* im hart umkämpften Markt über 1'300 zusätzliche Kunden-GenossenschafterInnen: Private, KMU, Landwirte.**
- **Sonne, Wärme und Hitze prägten das Geschäftsjahr.**
- **Kunden-GenossenschafterInnen erhalten 15% der Prämie in bar ausbezahlt.**

Sonnenschein, Wärme und Hitze waren gern gesehene Gäste an den rund 200 lokalen **Gewinnausschüttungs-Anlässen**. Zehn Millionen Franken beziehungsweise 15 Prozent der Jahresprämie erhielten die Kunden-GenossenschafterInnen bar auf die Hand ausbezahlt. Bei Bratwurst und Getränk wurden der persönliche Austausch gepflegt, die Kundenbeziehungen vertieft und neue Kontakte mit zukünftigen Kunden geknüpft.

Der frühe Sommerstart und turbulente Wetterlagen führten im Juni zu Unwettern. Wasser und Hagel verursachten lokal grosse **Schäden**, insbesondere in der Ostschweiz und im Bernbiet. Im weiteren Verlauf des Jahres blieben die Kunden-GenossenschafterInnen vor weiteren Unwettern grossmehrheitlich verschont. Im Sommer führte die Hitze zu vermehrten Feuerschäden. Gebäude brannten nieder, im Einsatz stehende Maschinen fingen Feuer. Insgesamt über 16'000 Mal konnte das Versicherungsversprechen eingelöst werden.

Die seit Jahresbeginn 2015 im Angebot stehende, bewusst andere, auf dem Markt einzigartige **Kollisionsdeckung für Fahrzeuge** findet Anklang. Egal ob es sich um einen Klein-, Mittel- oder Oberklassewagen handelt, beträgt die maximale Entschädigung im Schadenfall 10'000 Franken bei einem Selbstbehalt von 500 Franken; und dies für eine Jahresprämie von 235 Franken. Gegen 2'000 Vertragsabschlüsse zeugen vom grossen Kundenbedürfnis. Solche Innovationen sind wichtig im hart umkämpften Markt und tragen zum weiteren Gedeihen der *emmental* bei.

Die **emmental-Familie** wächst. Über 1'300 neue Kunden-GenossenschafterInnen entschieden sich für die *emmental*: Private, KMU, Landwirte. Die bestehenden Kundenbeziehungen durften laufend weiter vertieft und ausgebaut werden. Die hohe Kundentreue bildet einen tragenden Grundpfeiler des Erfolges und wird entsprechend gepflegt. Daraus resultiert eine wiederum erfreuliche Zunahme der **Prämieneinnahmen** um gut fünf Prozent. Dies ist nicht selbstverständlich, muss diese doch immer wieder von Neuem erarbeitet werden.

Bei den **Kapitalanlagen** begann das Jahr 2015 mit einem Paukenschlag: Am 15. Januar hob die Nationalbank den Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro auf. Zugleich senkte sie die Zinsen deutlich in den negativen Bereich auf -0,75% für Dreimonatsgelder. Die Finanzmärkte reagierten heftig. Fortan wechselten sich Wolkenbruch und Sonnenschein ab. Die Erträge aus den Kapitalanlagen fallen wesentlich bescheidener aus als in den überdurchschnittlichen Vorjahren. Warum? Die Zinsen liegen um die Nullgrenze. Die Aktienkurse liegen in etwa auf Vorjahreshöhe. Es verbleiben die Dividendeneinnahmen aus den Aktien und die Mieterträge aus den Liegenschaften.

**Menschen und Botschafter zu gewinnen**, ist eine der zentralen Aufgaben der *emmental*. Personell will sich die *emmental* im Aussendienst weiter verstärken, so das **Agenturnetz verdichten und ausbauen**. Ein dichtes Agenturnetz liegt im Interesse der Kundschaft.

Konolfingen, 1. Februar 2016

#### **Für weitere Informationen:**

Christian Rychen, Geschäftsleiter *emmental versicherung*

Emmentalstrasse 23, 3510 Konolfingen

Mobile 079 292 26 77, E-Mail: christian.rychen@emmental-versicherung.ch