Offenlegung Versicherer (Public Disclosure)

Bericht über die Finanzlage 2024



Autor: emmental versicherung

Destinatär: FINMA

Geschäftsleitung:

Geschäftsleiter Stv. Geschäftsleiter, Leiter Versicherung Leiter Finanzen und Informatik Leiter Verkauf und Marketing Leiter Riskmanagement und Compliance Christian Rychen Andreas Stucki Jörg Kalbermatter Ronaldo Schiavoni Biu Phan



Inhaltsverzeichnis

1.	Management Summary	3
2.	Geschäftstätigkeit	4
2.1. 2.2. 2.3. 2.4. 3.	Strategie und Ziele	5 6 6
3.1. 3.2. 4.	Versicherungstechnisches Ergebnis Finanzielle Ergebnis Governance und Risikomanagement	7
4.1. 4.2. 4.3. 5.	Zusammensetzung Verwaltungsrat und GeschäftsleitungInformationen zum Risikomanagement	9 . 12
5.1. 5.2. 5.3. 5.4. 5.5. 5.6. 5.7. 6.	Versicherungsrisiko Marktrisiko Kreditrisiko Operationelles Risiko Weitere wesentliche Risiken Beschreibung wesentlicher Risikokonzentration Risikominderung und –Überwachung. Bewertung (für Solvenzzwecke marktnahe Bewertung)	. 14 . 14 . 14 . 14 . 14
6.1. 6.2. 6.3. 6.4. 6.5. 6.6. 7.	Wert der Aktiven nach Anlageklasse	. 16 . 16 . 17 . 17 . 17
7.1. 7.2. 7.3. 7.4. 8.	Ziele, Strategie und Zeithorizont der Kapitalplanung	. 18 . 18 . 18
8.1. 8.2. 8.3. 8.4. 8.5.	Information über die Wahl des Solvenzmodells Zielkapital Risikotragendes Kapital Kommentar zur ausgewiesenen Solvabilität Hinweise Anhang 1: FINMA Formulare	. 19 . 21 . 21 . 21
9.1. 9.2. 9.3. 10.	Quantitative Vorlage "Marktnahe Bilanz Solo" Quantitative Vorlage "Unternehmenserfolg Solo NL" Quantitative Vorlage "Solvabilität Solo" Anhang 2: Geschäftsbericht 2023	. 23 . 23



1. Management Summary

Die *emmental versicherung* agiert als Sach- und Haftpflichtversicherung in den ländlichen Gebieten und Subzentren in der ganzen Schweiz und zählt über 72'000 KundInnen, rund 200 Agenturen und gegen 300 Mitarbeitende. Die Kundenbedürfnisse und das solide Versicherungshandwerk stehen im Zentrum unserer Aktivitäten. Dabei behalten wir das Wohl der *emmental versicherung* stets im Auge.

Mit dem Kompass 2026 hat sich die *emmental versicherung* mit der Zukunft auseinandergesetzt und sich gefragt, ob sie das Richtige richtig tut (Effektivität/Effizienz). Sie überprüfte, wann sie wo, welche Mittel einsetzen muss und welche Resultate sie erwarten darf.

Damit alle *emmentalerInnen* am gleichen Strick und in die gleiche Richtung ziehen, unsere Strategie verständlich und nachvollziehbar ist, konzentriert sich die *emmental versicherung* auf zehn Strategie-Punkte.

Das Gesamtrisikoprofil der *emmental versicherung* ist überschaubar. Die Solvabilität wurde mittels Standard-Modell der FINMA berechnet. Dabei zeigt sich, dass die von der *emmental versicherung* eingegangenen Risiken angemessen sind. Die gute Kapitalisierung deckt mehrfach alle versicherungstechnischen Risiken, Marktrisiken, Kreditrisiken, operativen und strategischen Risiken ab.

Es bestehen keine wesentlichen Konzentrationen oder Kumulrisiken.

Die Risikofähigkeit nutzt die *emmental versicherung* bei den Kapitalanlagen, um langfristig mit den Erträgen die Gesellschaft zu stärken und die Kunden am Erfolg zu beteiligen.

Die strategische Vermögensallokation mit den taktischen Bandbreiten wird jährlich durch den Verwaltungsrat überprüft und nötigenfalls angepasst.

Die Zielrendite soll, bezogen auf einen mehrjährigen Durchschnitt (10-jährig rollierend), mindestens 2.5% über der Durchschnittsrendite der 10-jährigen Bundesobligationen liegen.

Die Oberaufsicht wird vom Verwaltungsrat wahrgenommen. Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sind im Geschäftsbericht 2024 ersichtlich. Die Trennung der Aufsichts- und operativen Tätigkeiten ist sichergestellt.

Die Kontroll-Funktionen Risikomanagement und Compliance sind bei der *emmental versicherung* implementiert und auf der Stufe Geschäftsleitung angesiedelt.



2. Geschäftstätigkeit

2.1. Strategie und Ziele

2.1.1. Nachhaltige Entwicklung

Nach Aufhebung des damals gültigen Monopols gründeten Gewerbler und Bauern 1874 die "Gesellschaft auf Gegenseitigkeit für die Versicherung von Mobiliar gegen Feuersgefahr". Diese Gesellschaft auf genossenschaftlicher Basis setzte sich zum Ziel, auf die speziellen Bedürfnisse der ländlichen Bevölkerung Rücksicht zu nehmen und mit günstigeren Prämien als die städtische Konkurrenz zu arbeiten.

Während der ersten gut hundert Jahre konzentrierte sich die Geschäftstätigkeit auf das Emmental und die angrenzenden Gebiete. Ab 1986 erfolgte die schrittweise Ausdehnung auf die ländlichen Gebiete der Schweiz. Diese ermöglicht eine bessere geografische Verteilung der Risiken. Der Schadenaufwand verstetigt sich im Verhältnis zu den Prämieneinnahmen.

Im Jahr 2002 folgte der Namen- und Schriftzugwechsel zu *emmental versicherung*. Der Bekanntheitsgrad der *emmental versicherung* steigert sich laufend, das Geschäftsvolumen kann stetig ausgebaut werden, und der Ruf als verlässliche Versicherungspartnerin und attraktive Arbeitgeberin festigt sich.

Nahezu 72'000 Kunden-GenossenschafterInnen bilden die Gefahrengemeinschaft. Durch Bezahlung der Prämie werden KundInnen zu TeilhaberInnen. Sie müssen sich nicht einkaufen, keine Anteilscheine erwerben oder Garantien leisten, werden aber am Gewinn beteiligt. Der Erfolg kommt den Kunden-GenossenschafterInnen und der *emmental versicherung* zugute. Jährlich stärken wir aus dem Geschäftsergebnis die Genossenschaft und äufnen den Gewinnfonds. Alle drei Jahre zahlen wir aus.

Das Versicherungsgeschäft ist ein Beziehungsgeschäft. Für unserer rund 200 Agenturen und gegen 300 Mitarbeitenden stehen die Kundenbedürfnisse und das solide Versicherungshandwerk im Zentrum der Aktivitäten; dabei behalten Sie das Wohl der *emmental versicherung* stets im Auge.

2.1.2. Kompass 2026

Wir haben uns mit der Zukunft auseinandergesetzt und uns gefragt, ob wir das Richtige richtig tun (Effizienz/Effektivität). Dabei fragten wir uns stets wieder:

- wofür bezahlt uns der Kunde?
- was macht uns einzigartig?
- was sind unsere Werte?

2.1.3. Vision

Die *emmental*, klein und fein, ist bekannt und begehrenswert für ihre Produkte, ihre Personen und ihre Rolle in den ländlichen Gebieten und in den Subzentren der Schweiz.



2.1.4. Mission

Die Mission der emmental versicherung ist einfach: "Liebe deinen Kunden und die emmental."

2.1.5. Strategie

Damit alle *emmentalerInnen* am gleichen Strick und in die gleiche Richtung ziehen, unsere Strategie verständlich und nachvollziehbar ist, konzentrieren wir uns auf die folgenden zehn Punkte: Wir...

- sind eine Kunden-Genossenschaft für Sach- und Haftpflichtversicherung.
- 2. orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden.
- konzentrieren uns auf Private, KMU und Landwirtschaft in l\u00e4ndlichen Gebieten und Subzentren.
- 4. bieten Paketprodukte an. Das Ergebnis kommt vor Umsatz.
- 5. ergänzen unsere Leistungen mit Kooperationen.
- 6. betrachten das Versicherungsgeschäft als Beziehungsgeschäft.
- 7. sind für unsere Kunden persönlich und digital da.
- 8. handeln im Schadenfall rasch, persönlich und vertragstreu.
- 9. beteiligen unsere Kunden am Erfolg.
- 10. sichern unsere Arbeitsplätze durch den nachhaltigen Erfolg beim Kunden.

2.2. Segmente

Die *emmental versicherung* reiht ihre Kunden in drei Segmente ein: Privatpersonen, Landwirtschaft und KMU. Für alle Segmente und Pakete gilt: bei der Sachversicherung sowie in der Motorfahrzeughaftpflicht ist die *emmental versicherung* Risikoträger.

Rechtsträger in der allgemeinen Haftpflichtversicherung ist bis 31.12.2023 Zurich. Ab 1.1.2024 wird die *emmental versicherung* auch die allgemeine Haftpflichtversicherung auf eigenes Risiko anbieten und die bestehenden Versicherungen schrittweise umverkaufen.

Details zu den einzelnen Segmenten:

Privatpersonen

Mit diesem Kundensegment werden private Haushalte angesprochen. Einzelpersonen und Familien können in die Paket-Lösung privaCombi die Teilprodukte Hausrat, Wertsachen, Gebäude, Fahrzeuge und Privathaftpflicht einschliessen.

Landwirtschaft

In diesem Kundensegment werden die Zweige Landwirtschaft und Rebbau geführt. Für beide Zweige führt die *emmental versicherung* je eine Paketversicherungs-Lösung: *agroPak* für die Landwirtschaft, *vitiPak* für den Rebbau. Über das ganze Segment werden die gängigen Sachversicherungs-Lösungen (Inventar, Fahrzeuge, Gebäude) wie auch die Betriebshaftpflicht-Versicherung angeboten. Hervorzuheben ist, dass in die Paketlösung auch die privaten Versicherungen (Hausrat, Wertsachen, Privathaftpflicht) des Betriebsinhabers integriert werden können.



KMU

Unter das Kundensegment KMU fallen kleine und mittlere Unternehmungen (Gewerbe). Dazu gehören auch landwirtschaftsnahe Betriebszweige wie Käsereien, Landwirtschaftliche Genossenschaften, Futtermühlen etc. Für alle KMU-Kunden bietet die *emmental versicherung* die Paketlösung *ecoCombi* an. In diesem Paket werden die geläufigen Sachversicherungs-Lösungen für das Gewerbe geführt. Ebenfalls wird eine Betriebshaftpflicht-Versicherung für KMU angeboten. Wie bei der Landwirtschaft ist es möglich, die privaten Versicherungen des Betriebsinhabers einzuschliessen.

Fahrzeugversicherungen werden losgelöst vom jeweiligen Kundensegment und damit losgelöst von den Paketprodukten im Produkt Fahrzeuge abgebildet.

2.3. Angaben zur externen Revision

Die Funktion als externe Revisionsstelle der *emmental versicherung* wird durch Ernst & Young AG wahrgenommen.

2.4. Wesentliche aussergewöhnliche Ereignisse

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind keine wesentlichen ausserordentlichen Ereignisse aufgetreten.



3. Unternehmenserfolg

3.1. Versicherungstechnisches Ergebnis

3.1.1. Prämien, Kosten, Schäden

Siehe Geschäftsbericht 2024, Seite 28, Erfolgsrechnung.

3.1.2. Vorjahresvergleich

Die Zahlen entnehmen Sie dem Geschäftsbericht 2024, Seite 28, Erfolgsrechnung.

Die Bruttoprämie hat sich um CHF 20.2 Mio. oder 20.6% erhöht. Der Abschluss- und Verwaltungsaufwand für eigene Rechnung hat um 17.5% und die Zahlungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung haben um 14.7% zugenommen. Die Zunahmen sind auf den grossen Erfolg bei der Motorfahrzeugversicherung, den Umverkauf der allgemeinen Haftpflicht sowie die damit im Zusammenhang stehende Investitionstätigkeit zurück zu führen.

3.1.3. Kommentierung der Angaben in der Segmentierung

Wir konnten die Bruttoprämien gegenüber dem Markt überdurchschnittlich steigern. Sie teilen sich in die Segmente Motorfahrzeug und Feuer/Elementar auf.

Das Verhältnis zwischen dem versicherungstechnischen Ertrag und dem Total versicherungstechnische Aufwendungen in den Segmenten Motorfahrzeug und Feuer/ES ist positiv.

Die Bildung von Schwankungs- und Sicherheitsrückstellungen wirkt sich auf alle Segmente aus.

Details zu den beiden Segmenten können der Ziffer 9.2 entnommen werden.

3.2. Finanzielle Ergebnis

3.2.1. Erträgen und Aufwendungen nach Anlageklassen

Siehe Geschäftsbericht 2024, Seiten 32 und 33, Angaben zu den Erträgen aus Kapitalanlagen und Angaben zu den Aufwendungen aus Kapitalanlagen.

3.2.2. Vorjahresvergleich

Die Zahlen entnehmen Sie dem Geschäftsbericht 2024, Seiten 32 und 33, Angaben zu den Erträgen aus Kapitalanlagen und Angaben zu den Aufwendungen aus Kapitalanlagen.

Die Erträge aus Kapitalanlagen haben im Vergleich zum Vorjahr um rund CHF 0.8 Mio. zugenommen. Die Zunahme kam insbesondere auch aus dem Buchgewinn aufgrund des Verkaufs einer direkt gehaltenen Immobilie zustande.

Die Aufwendungen für Kapitalanlagen sind um CHF 1.0 Mio. höher als im Vorjahr. Die grösste Abweichung stammt dabei aus dem Bereich der Aktienanlagen, wo auf einigen Titeln Wertberichtigungen vorgenommen werden mussten.

Insgesamt liegt das Kapitalanlageergebnis mit CHF +7.4 Mio. um CHF 0.2 Mio. unter dem Vorjahreswert.



3.2.3. Kommentierung der Angaben nach Anlageklassen

Die Kategorie Immobilien direkt bewährt sich weiterhin als stabilisierendes Element. Per Mitte Jahr wurde ein Gebäude verkauft. Trotz diesem Verkauf liegen die Erträge aus direkten Immobilien leicht über dem Vorjahr, während die Aufwendungen leicht rückläufig waren.

Bei den Immobilien indirekt (Immobilienfonds) konnten teilweise die Wertverluste aus 2022 wieder aufgeholt werden, jedoch nicht bei allen gehaltenen Fonds. So mussten weitere Wertberichtigungen vorgenommen werden.

Die festverzinslichen Wertpapieren entwickelten sich analog dem Vorjahr. Die Kategorie enthält ausschliesslich noch direkte Obligationenanlagen.

Die Dividendenzahlungen der gehaltenen Aktientitel hat sich weiterhin positiv entwickelt und insgesamt konnten wir von einem freundlichen Umfeld profitieren. Netto konnten die Aktieninvestitionen somit einen positiven Beitrag von rund CHF 1.3 Mio. zum Kapitalergebnis beisteuern.

Bei den übrigen Kapitalanlagen handelt es sich grösstenteils um Anlagen in physisches Gold.

Gesamthaft resultiert ein positives Kapitalergebnis von CHF 7.4 Mio.

3.2.4. Informationen über direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste

Es sind keine direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste vorhanden.

3.2.5. Sonstige wesentlichen Erträge und Aufwendungen

Bei dieser Rubrik fallen die Steuern von CHF 1.9 Mio. ins Gewicht. Es bestehen keine weiteren sonstigen wesentlichen Erträge und Aufwendungen.



4. Governance und Risikomanagement

4.1. Zusammensetzung Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Siehe Geschäftsbericht 2024, Seiten 10 und 11.

4.2. Informationen zum Risikomanagement

4.2.1. Risiko-Managementsystem

Das Risiko-Management bedeutet Identifizieren, Erkennen, Beurteilen, Massnahmen zum Bewältigen/Steuern, Überwachen und Berichten von Risiken, die in irgendeiner Weise Auswirkungen auf die Unternehmung haben könnten. Die *emmental versicherung* versteht Risikomanagement gemäss folgender Abbildung:



Abbildung 1: Risiko-Managementsystem als Regelkreis (Quelle: ONR 49001)

Das Risiko-Management teilt sich in zwei Hauptregelkreise:

Der **strategische** Bereich wird vom Verwaltungsrat definiert und überwacht. Inhalt des strategischen Bereichs sind Reglemente, Limiten, Festlegung von Verantwortlichkeiten und Ressourcen.

Der **operative** Bereich bezieht sich auf die Umsetzung der strategischen Vorschriften und in der Durchführung der internen Kontrolle.



4.2.2. Risiko-Kategorien

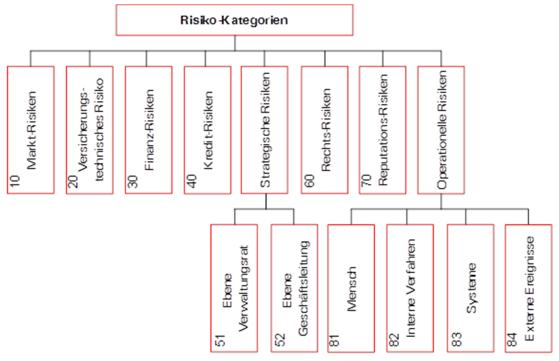


Abbildung 2: Risiko-Kategorien

Marktumfeld-Risiken: Sind Risiken, die sich in den relevanten Märkten des Unternehmens ergeben können. Dies betrifft insbesondere den Absatzmarkt sowie den Arbeitsmarkt.

Versicherungstechnisches Risiko: Das versicherungstechnische Risiko ist das Risiko eines finanziellen Verlustes bei dem die tatsächlichen Versicherungsleistungen (Schadenaufwendungen) höher ausfallen als die angenommenen.

Finanz-Risiken: Sind Risiken, die sich besonders auf die Finanzziele beziehen. Im Mittelpunkt stehen die Performance, der Kursverlust, der Ertrag und die Liquidität.

Kredit-Risiken: Die Gefahr, dass durch die Verschlechterung der Kreditwürdigkeit von Gegenparteien ein finanzieller Verlust für die *emmental versicherung* eintritt.

Strategische Risiken: Die Gefahr, dass die vom VR und der Geschäftsleitung definierten strategischen Ziele nicht umgesetzt werden können und allfällige Fehlentscheide bezüglich Investitionen oder Anlagen getroffen werden.

Rechts-Risiken: Umschreiben Risiken die durch vertragliche Vereinbarungen oder durch rechtliche Rahmenbedingungen eintreten.

Reputations-Risiken: Die Gefahr, dass die *emmental versicherung* ihre Reputation bei den Anspruchsgruppen, wie z.B. Kunden (Versicherungsnehmern), Geschäftspartnern, Aufsichtsbehörden oder MitarbeiterInnen verliert.

Operationelle Risiken: Sind sämtliche Risiken, die mit den operationellen Tätigkeiten im Betrieb einhergehen. Also mit der laufenden betrieblichen Geschäftstätigkeiten in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Es sind Risiken, die durch ineffiziente Prozesse und Systeme oder durch Fehlverhalten von Personen verursacht werden.



4.2.3. Risiko-Landkarte

Die Risiko-Landkarte ist eine grafische Darstellung des auf ein Jahr berechneten Schadenpotenzials der identifizierten Risiken. In den einzelnen Kategorien ist das Schadenausmass für die *emmental* ersichtlich. Die Kategorien werden wie folgt definiert:

Bedrohung für den Unternehmensgewinn: 1 bis 5 Mio. CHF

Bedrohung für die Rückstellungen: 5 bis 30 Mio. CHF

Bedrohung für das Eigenkapital: 30 bis 50 Mio. CHF

Bedrohung für die Unternehmung: > 50 Mio. CHF

Zunehmende Bedrohung

4.2.4. Konzentrationen in den Assets

Es bestehen keine wesentlichen Konzentrationen oder Kumulrisiken bei den Assets der *emmental versicherung*. Es wird besonders auf eine ausgewogene Investition der Anlagen geachtet und dies in einem gesunden Verhältnis zur Risikofähigkeit.

4.2.5. Underwriting Risiken

Die vorhandenen Underwriting Risiken sind bei der *emmental versicherung* in einem normalen Umfang vorhanden. Alle wichtigen Prozesse sind geregelt und die Dokumentation wird im Rahmen des IKS vorgenommen. Die Verantwortlichkeiten sind separat geregelt.

Der Gefahr einer Konzentration von Risiken begegnet die *emmental versicherung* mit der geografischen Ausdehnung ihrer Aktivitäten in die gesamte ländliche deutschsprachige Schweiz. Die Annahmerichtlinien verhindern die Deckung grosser Versicherungsrisiken. Die Zeichnungslimite von CHF 8 Mio. wird strikte eingehalten. Die Prüfung und Annahme von Grossrisiken erfolgt nach den gängigen versicherungstechnischen Grundsätzen der Sachversicherer und die Annahme erfolgt stets nach dem 4-Augen-Prinzip.

4.2.6. Versicherungstechnische Kumulrisiken

Versicherungstechnische Kumulrisiken bestehen geographisch; die *emmental versicherung* ist hauptsächlich (ungefähr 40%) in der Region Emmental tätig. Die geographische Diversifikation verbessert sich laufend.

Auch im Bereich der Elementar-Schadenversicherung bestehen Kumulrisiken bei Ereignissen. Diese Risiken sind mit dem ES Pool und der bestehenden Rückversicherungslösung abgedeckt.

4.2.7. Risiken, zukünftige, weitere

Auch in Zukunft plant die *emmental versicherung* aus eigener Stärke heraus weiter zu wachsen und in den ländlichen Gebieten und Subzentren der Schweiz Sach- und Haftversicherungen anzubieten. Seit Juli 2022 bieten wir auch die Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung an und seit 1.1.2024 bieten wir zudem die Betriebshaftpflicht Landwirtschaft, die Privathaftpflicht, Gebäudehaftpflicht sowie die Betriebshaftpflicht KMU auf eigene Rechnung an. Das Kerngebiet der Gesellschaft bleibt das Emmental, doch werden grössere Wachstumszahlen in den restlichen ländlichen Gebieten der Schweiz realisiert werden.

Die Versicherungsprodukte werden auch zukünftig in den Segmenten Private, Landwirtschaft und KMU angeboten. Durch den anhaltenden Rückgang der bäuerlichen Betriebe wird sich die *emmental versicherung* vermehrt den Segmenten Private und KMU annehmen, ohne jedoch die Betreuung der Landwirtschaftskunden zu vernachlässigen.



Risiken sehen wir in einer feststellbaren Häufung von immer grösser werdenden Elementarereignissen. Dem Risikokumul wird somit verstärkt Beachtung zu schenken sein. Die *emmental versicherung* ist seit 01.01.2010 Mitglied des ES-Pools.

Sämtliche in der Schweiz tätigen Sach-Versicherungs-Gesellschaften sind den Naturgefahren (im Rahmen der Elementarschaden-Versicherung) ausgesetzt.

4.2.8. Beurteilung

Die Risiken der *emmental versicherung* sind nicht wesentlich, alles ist durch den ES-Pool und Rückversicherung gedeckt.

4.2.9. Die Funktionen Risikomanagement, Compliance und Interne Revision

Die Kontrollfunktionen Risikomanagement und Compliance hat Bestand bei der *emmental versicherung*. Der Leiter dieser Funktionen ist Mitglied der Geschäftsleitung und rapportiert vierteljährlich an den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung sowie das Kader. Die *emmental versicherung* war von Bestellung einer internen Revision bis 31.12.2023 befreit. Seit 01.01.2024 wird die Funktion der internen Revision durch die FERAX Treuhand AG übernommen.

4.2.10. Wesentliche Änderungen im Risikomanagement

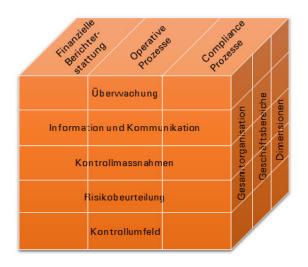
Es bestehen keine wesentlichen Änderungen im Risikomanagement.

4.3. Angaben zum internen Kontrollsystem (IKS)

Dokumentation und Steuerung des IKS

Mit dem "Gesamtüberblick aller uns bekannten wesentlichen Risiken" werden alle für die emmental versicherung wesentlichen Risiken nach Risikokategorien 10 bis 80 dokumentiert. Dabei werden die unterschiedlichsten Quellen verwendet. Daraus werden die wesentlichen Risiken und Prozesse identifiziert (Scopingprozess) und in die "Risiko-Kontroll-Matrix" aufgenommen. Die Kontrolle der wesentlichen Prozesse dient dazu, eine angemessene Sicherheit bezüglich der Risiken der Geschäftsführung zu gewährleisten, insbesondere in Bezug auf die Wirksamkeit von Geschäftsprozessen, die Zuverlässigkeit der finanziellen Berichterstattung und die Befolgung von Gesetzen und Vorschriften. Mit diesen beiden Files erfolgt die Dokumentation und Steuerung des IKS.

Das IKS der *emmental versicherung* beruht auf dem Ansatz des nachfolgenden COSO-Modells (Committee of Sponsoring of the Treadway Commission).





Die Basis der internen Kontrollen bildet die Wertschöpfungskette der *emmental versicherung*. Dabei werden die zentralen Aspekte der Dimension finanzielle Berichterstattung, die Unternehmensziele in der Dimension operative Prozesse sowie die Einhaltung der Gesetze und Vorschriften in der Dimension Compliance Prozesse mit den Geschäftsprozessen der *emmental versicherung* verknüpft. Basierend auf den Erkenntnissen werden die identifizierten Prozesse dokumentiert (Flow-Charts) und entsprechende Prozess- und Teilprozessziele in der "Risiko-Kontroll-Matrix" definiert. Dabei werden die Risikofaktoren/Risikobeschreibung (what could go wrong) mit den dazugehörigen Kontrollen (Massnahmen/Kommentare) identifiziert.

Die Angemessenheit, der Scopingprozess, die verwendeten Instrumente, die Wirksamkeit und allfällige Anpassungen des internen Kontrollsystems werden quartalsweise, mind. jährlich, überprüft und dem Verwaltungsrat rapportiert und von diesem beurteilt und abgenommen.

Kontrolldefizite / Kontrollschwächen / Kontrollübersteuerung

Schwächen und Defizite (Abweichung vom Soll-Zustand) werden laufend erkannt und behoben. Das jeweilige Geschäftsleitungsmitglied stellt die Behebung sicher oder beantragt diese beim Geschäftsleiter. Es erfolgt keine Übersteuerung von Kontrollen.

Information / Kommunikation / Reporting

Die unternehmensinterne Risikoberichterstattung erfolgt vierteljährlich im Rahmen des Quartalsreportings zu Handen Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Kader. Die Berichterstattung gibt die aktuelle Risikosituation und die Risikokonzentrationen wieder unter Angabe der Methoden, Instrumente und Verfahren, die zu diesen Einschätzungen geführt haben. Der Bericht enthält Aussagen zur Wirksamkeit bzw. zu den allfälligen Schwachstellen des Risikomanagements und internen Kontrollsystems.

Business Continuity Management (BCM)

Das BCM soll die Überlebensfähigkeit und die Aufrechterhaltung sowie Weiterführung der Geschäftstätigkeit bei ausserordentlichen Ereignissen und Situationen sichern. Die von der FINMA anerkannte Mindeststandard und Empfehlungen zur Ausgestaltung eines unternehmensspezifischen Business Continuity Managements sind im SVV-Dokument vom Juni 2015 definiert. Der Bereich Riskmanagement zeichnet sich verantwortlich für das BCM. Im Falle eines Ereignisses ist die Geschäftsleitung der *emmental versicherung* aufgrund ihrer geringen Grösse und Komplexität als Gremium zur Ereignisbewältigung definiert.



5. Risikoprofil

5.1. Versicherungsrisiko

Das Versicherungsrisiko wurde für die von der *emmental versicherung* angebotenen Produkte in den Segmenten Sach, Haft und Kasko geschätzt. Unter Berücksichtigung der Rückversicherungsprogramme beläuft sich das Versicherungsrisiko auf CHF 22.9 Mio.

5.2. Marktrisiko

Die Marktrisiken wurden mittels Standard-Modell der FINMA für die Berechnung der Solvabilität ermittelt und belaufen sich nach der Aggregation sowie Einbezug der Eintrittswahrscheinlichkeiten auf CHF 63.8 Mio.

5.3. Kreditrisiko

Für das Portfolio der *emmental versicherung* wurde nach "Basel III" ein Kreditrisiko (Ausfall von Gegenparteien) von CHF 3.6 Mio. ermittelt.

5.4. Operationelles Risiko

Sämtliche Tätigkeiten die im Betrieb einhergehen, d.h. mit der laufenden betrieblichen Geschäftstätigkeiten in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen zu tun haben, können durch ineffiziente Prozesse und Systeme oder durch Fehlverhalten von Personen verursacht werden. Bei einem Totalausfall des Hauptsitzes in Konolfingen inkl. Datenverlust, müssten für die Verlegung nach Langnau i.E., wo bereits alle Anschlüsse beim Neubau vorbereitet sind, Hardware eingekauft und neu aufgesetzt werden. Die Aufwendungen schätzen wir auf CHF 1.0 Mio.

5.5. Weitere wesentliche Risiken

Es bestehen keine weiteren wesentlichen Risiken die nicht bereits im Standard-Modell berücksichtigt wurden. Ausserbilanzielle Positionen sind nicht vorhanden.

5.6. Beschreibung wesentlicher Risikokonzentration

Im Bereich Versicherung besteht keine wesentliche Risikokonzentration. Rund 40% des Versicherungsportfolios der *emmental versicherung* konzentriert sich geografisch auf die Region Emmental. Diesem Umstand wurde explizit, durch die Auswertung der gesellschaftseigenen Szenarien, Rechnung getragen.

Die Aufteilung der Kapitalanlagen ist der Finanzkraft der *emmental versicherung* angepasst. Die Immobilien (inkl. Fonds) bilden 35.9%, die Aktien (inkl. Anlagefonds) 34.2%, die Obligationen (inkl. Anlagefonds) 14.1%, die Flüssigen Mitteln 9.3%, Rohstoffe (Gold) 5.2% und die übrigen Aktiven 1.3% der Aktiven.



Eine Risikokonzentration ist allenfalls bei den Immobilien vorhanden. Zu bemerken ist, dass praktisch alle Objekte selbst erbaut und aus dem erwirtschafteten Cash-Flow finanziert wurden. Die Leerstände sind tief. Die Risikokonzentration wird mit der anzahlmässigen Aufteilung der Objekte (20) sowie deren Diversifikation der Standorte Rechnung getragen.

5.7. Risikominderung und -Überwachung

Es sind Reglemente in Kraft, Weisungen vorhanden und die internen Kontrollen (IKS) werden regelmässig durchgeführt. Das Vieraugenprinzip wird gelebt. Für grosse Einzelrisiken und Naturereignisse wurden Rückversicherungen eingekauft. Die Kapitalanlagen sind diversifiziert und werden laufend kontrolliert und regelmässig mit den verwaltenden Banken sowie mit dem Verwaltungsrat diskutiert. Das Reporting findet vierteljährlich statt.



6. Bewertung (für Solvenzzwecke marktnahe Bewertung)

6.1. Wert der Aktiven nach Anlageklasse

		Stichtag Vorperiode	Anpassungen Vorperiode	Stichtag Berichtsjahr
	Immobilien	152.5		152.1
	Beteiligungen			
	Festverzinsliche Wertpapiere	44.3		63.6
	Darlehen	0.0		0.0
	Hypotheken	0.7		1.2
Marktkonformer Wert der	Aktien	78.9		85.8
Kapitalanlagen	Übrige Kapitalanlagen			
	Kollektive Kapitalanlagen	77.6		77.9
	Alternative Kapitalanlagen	17.2		23.6
	Strukturierte Produkte			
	Sonstige Kapitalanlagen			
	Total Kapitalanlagen	371.2		404.1
	Flüssige Mittel	36.2		41.8
Marktkonformer Wert der übrigen	Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	1.8		2.4
Aktiven	Übrige Forderungen	0.5		0.7
Akuven	Sonstige Aktiven	5.6		1.7
	Total übrige Aktiven	44.1		46.5
Total marktkonformer Wert der Aktiven	Total marktkonformer Wert der Aktiven	415.3	0.0	450.7

6.2. Grundlagen und Methoden der Bewertung

Die marktnahe Bewertung der Aktiven erfolgt anhand der folgenden Grundlagen und Methoden:

Bilanzposten	Bewertung
Immobilien	Discounted Cashflow Wert
Festverzinsliche Wertpapiere	Marktwert
Hypotheken/Darlehen	effektiv geschuldet
Aktien	Marktwert
Kollektive Kapitalanlagen	Marktwert
Alternative Kapitalanlagen	Nettoinventarwert
Forderungen aus Versicherungsgeschäft	effektiv geschuldet
Übrige Forderungen	effektiv geschuldet
Flüssige Mittel	effektiver Wert
Sonstige Aktiven	Marktnaher Wert
Übrige Aktiven	Statutarischer Wert

6.3. Quantitative und qualitative Erläuterung für jede Anlageklasse

In folgenden Anlageklassen bestehen wesentliche Unterschiede zwischen der marktnahen Bewertung und derjenigen im Geschäftsbericht. Die abweichende Bewertung im Geschäftsbericht wird beschrieben.

Immobilien: Im Geschäftsbericht werden die Immobilien anhand des Anschaffungswerts abzüglich kumulierte Abschreibungen bewertet. Dieser Wert liegt um CHF 76.0 Mio. tiefer als der marktnahe Wert gemäss Solvabilität.

Festverzinsliche Wertpapiere werden im Geschäftsbericht nach der Amortized-Cost-Methode (Einzeltitel) und Marktwert bei den kollektiven Anlagen bilanziert. Die Differenz zwischen Geschäftsbericht und Marktwert beträgt rund CHF 3.6 Mio.



Die Aktien werden im Geschäftsbericht zu Anschaffungswerten bewertet. Falls der Marktwert unter den Anschaffungswert fällt, wird der tiefere Marktwert eingesetzt. Steigt der Marktwert wieder, so ist die Erhöhung bis zum Anschaffungswert zu buchen. Ausserdem werden für Solvabilitätsberechnungen ein Teil der Aktien in der Anlagekategorie kollektive Kapitalanlagen geführt. Die Differenz zwischen Marktwert und Anschaffungswert beträgt rund CHF 49.3 Mio.

Ebenfalls werden die alternativen Anlagen (physisches Gold) im Geschäftsbericht zu Anschaffungswerten bewertet. Die Differenz zwischen Marktwert und Anschaffungswert beträgt rund CHF 6.6 Mio.

6.4. Marktnahe Bewertung der Rückstellungen für Versicherungsverpflichtungen

6.4.1. Brutto- Netto-Wert der Rückstellungen für Versicherungsverpflichtungen

Bruttowert: Siehe Geschäftsbericht 2024, Seite 32, Total versicherungstechnische Rückstellungen.

6.4.2. Grundlagen, Methoden und Hauptannahmen zur Bewertung

Bei der marktnahen Bewertung wurde der Best Estimate der Rückstellungen anhand der Chain Ladder Methode ausgewiesen.

6.4.3. Quantitative und qualitative Erläuterungen

Im Geschäftsbericht werden die Rückstellungen gemäss dem von der FINMA bewilligten Geschäftsplan geäufnet. Im Geschäftsbericht sind Schwankungs- und Sicherheitsrückstellungen im Rahmen von CHF 125.5 Mio. vorhanden. Die Rückstellungen für Versicherungsleistungen nach Best Estimate betragen CHF 28.3 Mio. nach Diskontierung.

6.5. Informationen zum Mindestbetrag

Zur Berechnung des Mindestbetrags wurde als Schätzung das Abwicklungspattern der emmental versicherung verwendet. Zusätzlich werden die Kreditrisiken, die Schadenrückstellungen, das Run-Off-Risiko und der Effekt der Szenarien auf das Zielkapital berücksichtigt. Der errechnete Mindestbetrag hat einen Effekt von CHF 1.7 Mio. auf das Zielkapital.

6.6. Marktnahe Bewertung der übrigen Verbindlichkeiten

6.6.1. Wert der Rückstellungen für übrige Verbindlichkeiten

Siehe Geschäftsbericht 2024, Seite 23. Es besteht kein Unterschied zwischen den übrigen Verbindlichkeiten nach Geschäftsbericht und derjenigen nach marktnahen Werten.

6.6.2. Grundlagen, Methoden und Hauptannahmen

Die Rückstellungen für übrigen Verbindlichkeiten werden nach den effektiven Werten bewertet.



7. Kapitalmanagement

7.1. Ziele, Strategie und Zeithorizont der Kapitalplanung

Die **strategische Vermögensallokation** mit den taktischen Bandbreiten wird jährlich durch den Verwaltungsrat überprüft und nötigenfalls angepasst.

Die Zielrendite soll, bezogen auf einen mehrjährigen Durchschnitt (10-jährig rollierend), mindestens 2.5% über der Durchschnittsrendite der 10-jährigen Bundesobligationen liegen.

7.2. Struktur, Höhe und Qualität des ausgewiesenen Eigenkapitals

Die Struktur und Höhe des Eigenkapitals kann dem Geschäftsbericht 2024, Seite 32 entnommen werden.

Qualität des Eigenkapitals: Gemäss den Statuten Art. 4 stehen den Mitgliedern der Genossenschaft keine Ansprüche aus dem Vermögen der *emmental versicherung* zu. Daher befindet sich das gesamte Eigenkapital im Eigentum der Genossenschaft.

7.3. Wesentliche Änderungen während der Berichtsperiode

Es bestehen keine wesentlichen Änderungen.

7.4. Erläuterungen zum ausgewiesenen Eigenkapital

Die Differenz zwischen dem Eigenkapital wie es im Geschäftsbericht ausgewiesen ist (CHF 102.6 Mio.) sowie dem risikotragenden Kapital (CHF 361.9 Mio.) beträgt CHF 259.3 Mio.

Rund CHF 125.5 Mio. resultieren aus den versicherungstechnischen Rückstellungen, welche marktnah nicht notwendig sind. Die restliche Differenz entsteht durch die unterschiedliche Bewertung der Aktiven (z.B. Immobilien: Anschaffungswerte abzüglich kumulierte Abschreibungen im Geschäftsbericht und DCF bei der marktnahen Bewertung).



8. Solvabilität

8.1. Information über die Wahl des Solvenzmodells

Die *emmental versicherung* verwendet das Standard-Modell für die Berechnung der Solvabilität. Die Bestätigung für die Verwendung des Standard-Modells erfolgt von der FINMA jährlich, letztmals am 21.06.2024.

8.2. Zielkapital

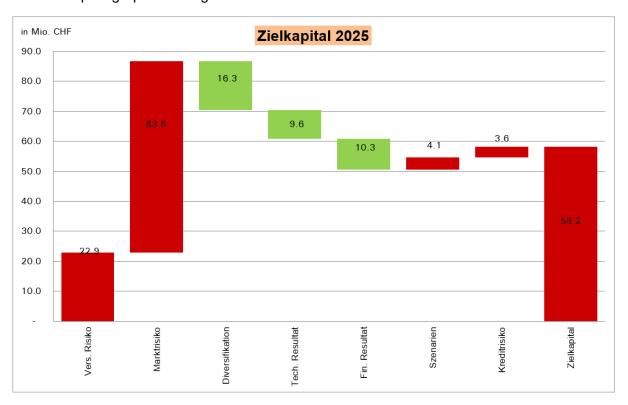
8.2.1. Aufteilung des Zielkapitals in seine wesentlichen Komponenten

Die Zusammensetzung des Zielkapitals sieht wie folgt aus:

	Mio. CHF
Versicherungsrisiko	22.9
Marktrisiko	63.8
Total Risiken	86.7
./. Diversifikationseffekt	-16.3
Versicherungs- und Marktrisiko	70.4
Risikoverminderung durch Diversifikation	19%
Nach der Aggregation von allen Szenarien ergibt sich folgendes Resultat:	:
Effekt der Szenarien	4.1
Versicherungs- und Marktrisiko	74.5
Erwartetes Ergebnis über risikoloser Rendite:	
Erwartetes Versicherungsresultat	9.6
Erwartetes Finanzergebnis	10.3
Versicherungs- und Marktrisiko inkl. Ergebnis	54.6
Aggregation mit Kreditrisiko:	
Kreditrisiko	3.6
Zielkapital	58.2



Das Zielkapital graphisch dargestellt:



8.2.2. Wesentliche Komponente des Markt- und Versicherungsrisikos

Die wesentlichen Komponenten wurden mittels Standard-Modell eruiert und setzen sich wie folgt zusammen:

SST 2025	Angaben in Mio. SST-Währung
Marktrisiko (Expected Shortfall Werte)	
Marktrisiko (alle Risikofaktoren)	63.8
Diversifikationseffekte Marktrisiko	-23.0
Marktrisiko der Zinsen	3.5
davon Marktrisiko der Zinsen in CHF	3.5
davon Marktrisiko der Zinsen in EUR	0.0
davon Marktrisiko der Zinsen in USD	0.0
davon Marktrisiko der Zinsen in GBP	0.0
Marktrisiko der Spreads	3.0
Marktrisiko der Währungskurse	9.3
Marktrisiko der Aktien	44.4
Marktrisiko der Immobilien	15.7
Marktrisiko der Hedgefonds	0.0
Marktrisiko der Private Equity	11.0
Marktrisiko der Beteiligungen	0.0
Marktrisiko (andere)	0.0
Weitere Marktrisiken 1	0.0
Weitere Marktrisiken 2	0.0

Die Modellierung der **versicherungstechnischen Risiken** wurde über eine "Monte Carlo Simulation" durchgeführt. Unter Berücksichtigung der Rückversicherung resultieren CHF 22.9 Mio. Hauptkomponenten sind dabei der Hagelkumul, die Grossschäden sowie die Elementarereignisse. Das Wachstum hat automatisch mehr Schäden zur Folge und beeinflusst somit das Versicherungsrisiko.



8.2.3. Vorjahresvergleich

Das Zielkapital hat im Vergleich zum Vorjahr um CHF 3.7 Mio. (-6.0%) abgenommen. Während das versicherungstechnische Risiko wie auch das Marktrisiko zugenommen haben, führt insbesondere das erwartete technische Ergebnis zur Reduktion des Zielkapitals. Der Wegfall der Jubiläumskosten sowie das Realisieren von Skaleneffekten tragen dazu bei.

8.3. Risikotragendes Kapital

8.3.1. Aufteilung risikotragendes Kapital in seine wesentlichen Komponenten

Das risikotragende Kapital von CHF 361.9 Mio. wird wie folgt hergeleitet:

	Vorjahr	2024
Marktnaher Werte der Assets	415.3 Mio.	450.7 Mio.
./. Versicherungstechnische Rückstellungen	43.3 Mio.	52.9 Mio.
./. Mindestbetrag (MVM)	0.0 Mio.	1.7 Mio.
./. Nichtversicherungstechnische Rückstellungen	1.1 Mio.	0.0 Mio.
./. Verbindlichkeiten aus direktem Versicherungsgeschäft	19.4 Mio.	4.8 Mio.
./. Sonstige Verbindlichkeiten	1.8 Mio.	2.2 Mio.
./. Passive Rechnungsabgrenzungen	23.1 Mio.	27.3 Mio.
Risikotragendes Kapital	326.6 Mio.	361.9 Mio.

8.3.2. Vorjahresvergleich

Der marktkonforme Wert der Aktiven hat um 8.5% zugenommen, was einerseits aus der Entwicklung der Kapitalanlagen und andererseits aus dem erfreulichen Geschäftsergebnis resultiert. Die Abnahme der Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft lässt sich durch die im 2024 durchgeführte Gewinnausschüttung an unsere KundengenossenschafterInnen erklären. Das risikotragende Kapital hat insgesamt um 35.3 Mio. (10.8%) zugenommen.

8.4. Kommentar zur ausgewiesenen Solvabilität

Die *emmental versicherung* weist beim Schweizerischen Solvenztest (SST) eine Quote von 622% (erforderlich sind 100%) aus. Dies ist das Zeugnis für die Kapitalstärke der *emmental versicherung* und sagt aus, dass für die eingegangenen Risiken 6.2-mal mehr Kapital vorhanden ist.

8.5. Hinweise

Wir weisen darauf hin, dass die aktuellen Informationen zur Solvabilität denjenigen entsprechen, welches der FINMA eingereicht wurde und allenfalls noch einer aufsichtsrechtlichen Prüfung unterstehen.



9. Anhang 1: FINMA Formulare

9.1. Quantitative Vorlage "Marktnahe Bilanz Solo"

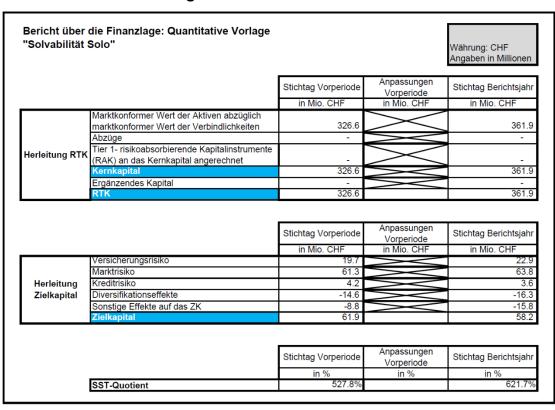
Bericht über die Finanzlage	: Quantitative Vorlage "Marktnahe Bilanz Solo"	Währung: CHF Angaben in Millionen		
		Stichtag Vorperiode	Anpassungen Vorperiode	Stichtag Berichtsjahr
	Immobilien	152.5		152
	Beteiligungen			
	Festverzinsliche Wertpapiere	44.3		63
	Darlehen	0.0		0
	Hypotheken	0.7		1
Marktkonformer Wert der	Aktien	78.9		85
Kapitalanlagen	Übrige Kapitalanlagen			
	Kollektive Kapitalanlagen	77.6		77
	Alternative Kapitalanlagen	17.2		23
	Strukturierte Produkte	17.2		20
	Sonstige Kapitalanlagen			
	Total Kapitalanlagen	371.2		404
	Flüssige Mittel	36.2		41
Marktkonformer Wert der	Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	1.8		2
übrigen Aktiven	Übrige Forderungen	0.5		0
· ·	Sonstige Aktiven	5.6		1
	Total übrige Aktiven	44.1		46
Total marktkonformer Wert der Aktiven	Total marktkonformer Wert der Aktiven	415.3	0.0	450
	Bestmöglicher Schätzwert der			
	Direktversicherung: Lebensversicherungsgeschäft			
	Aktive Rückversicherung:			
	Direktversicherung: Schadenversicherungsgeschäft	43.3		52
	Aktive Rückversicherung:			
	Direktversicherung: Krankenversicherungsgeschäft			
Marktkonformer Wert der	Aktive Rückversicherung:			
Versicherungsverpflichtungen	Direktversicherung: Sonstiges Geschäft			
(einschliesslich ALV)	Aktive Rückversicherung: Sonstiges Geschäft			
,	Bestmöglicher Schätzwert der			
	Direktversicherung: Anteilgebundenes			
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes			
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft			4
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag	4.4		
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen	1.1		
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten	1.1		
Marktkonformer West de-	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	1.1		
Marktkonformer Wert der	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener			0
Marktkonformer Wert der übrigen Verpflichtungen	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	19.4		1 0
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven			0
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven Passive Rechnungsabgrenzungen	19.4		0
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven	19.4		0
	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven Passive Rechnungsabgrenzungen Nachrangige Verbindlichkeiten	19.4		4 29
übrigen Verpflichtungen Fotal marktkonformer Wert der	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven Passive Rechnungsabgrenzungen Nachrangige Verbindlichkeiten	19.4 24.9		0
übrigen Verpflichtungen Fotal marktkonformer Wert der	Direktversicherung: Anteilgebundenes Aktive Rückversicherung: Anteilgebundenes Lebensversicherungsgeschäft Mindestbetrag Nichtversicherungstechnische Rückstellungen Verzinsliche Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten Depotverbindlichkeiten aus abgegebener Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft Sonstige Passiven Passive Rechnungsabgrenzungen Nachrangige Verbindlichkeiten	19.4 24.9		4 29



9.2. Quantitative Vorlage "Unternehmenserfolg Solo NL"

	Währung: CH Angaben in Mi	F oder Währung Ilionen	des Geschäft	sberichtes				
	Total				veizer Geschäft			
		, and	Motor	fahrzeug	Feuer, ES,	Sachschaden	Allgemeine Haftpflicht	
	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	∨orjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr
Bruttoprämie	98.21	118.45	39.93	50.67	58.26	59.60	0.02	8.
Anteil Rückversicherer an Bruttoprämie	-2.62	-4.09	-0.81	-1.35	-1.81	-2.34	0.00	-0.
Prämie für eigene Rechnung (1 + 2)	95.59	114.36	39.12	49.33	56.45	57.25	0.02	7.
Veränderung der Prämienüberträge	-3.92	-4.00	-3.72	-1.99	-0.20	-0.32	0.00	-1.6
Anteil Rückversicherer an Veränderung der Prämienüberträge	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
Verdiente Prämien für eigene Rechnung (3 + 4 + 5)	91.67	110.36	35.40	47.34	56.25	56.94	0.02	6.0
Sonstige Erträge aus dem ∀ersicherungsgeschäft	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
Total Erträge aus dem versicherungstechnischen Geschäft (6 + 7)	91.67	110.36	35.40	47.34	56.25	56.94	0.02	6.0
Zahlungen für Versicherungsfälle brutto	-53.69	-59.10	-20.95	-26.86	-32.74	-30.80	0.00	-1.
Anteil Rückversicherer an Zahlungen für Versicherungsfälle	1.84	-0.37	0.00	0.00	1.84	-0.37	0.00	0.
Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen	-4.36	-6.47	-3.19	-4.45	-1.18	-0.89	0.00	-1.
Anteil Rückversicherer an Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0
Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen für anteilgebundene				\setminus				$\overline{}$
Lebensversicherung			$\overline{}$	$\overline{}$	$\overline{}$		$\overline{}$	$\overline{}$
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung (9 + 10 + 11 + 12 +								
13)	-56.22	-65.94	-24.14	-31.30	-32.08	-32.06	0.00	-2.
Abschluss- und Verwaltungsaufwand	-27.32	-32.11	-11.11	-13.74	-16.21	-16.15	-0.01	-2.
Anteil Rückversicherer an Abschluss und Verwaltungsaufwand	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.
Abschluss- und Verwaltungsaufwand für eigene Rechnung (15 + 16)	-27.32	-32.11	-11.11	-13.74	-16.21	-16.15	-0.01	-2.
Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	-0.85	-0.85	0.00	0.00	-0.85	-0.85	0.00	0.
Total Aufwendungen aus dem versicherungstechnischen Geschäft (14 + 17 +								
18) (nur für Schadenversicherung)	-84.38	-98.90	-35.24	-45.04	-49.13	-49.06	-0.01	-4.
Erträge aus Kapitalanlagen	17.44	18.22	$>\!\!<$	\langle	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Aufwendungen für Kapitalanlagen	-9.82	-10.82	$>\!\!<$	\langle	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Kapitalanlagenergebnis (20 + 21)	7.62	7.40	$>\!\!<$	\langle	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Kapital- und Zinserfolg aus anteilgebundener Lebensversicherung	0.00	0.00	$>\!\!<$	\langle	$>\!<$	$>\!<$	$>\!\!<$	> <
Sonstige finanzielle Erträge	0.16	0.41	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	> <	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-0.04	-0.02	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Operatives Ergebnis (8 + 14 + 17 + 18 + 22 + 23 + 24 + 25)	15.04	19.25	$>\!<$	\sim	$>\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!<$
Zinsaufwendungen für verzinsliche Verbindlichkeiten	0.00	0.00	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Sonstige Erträge	0.00	0.00	$>\!<$	$>\!\!<$	$>\!<$	$>\!\!<$	$>\!<$	> <
Sonstige Aufwendungen	0.00	0.00	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Ausserordentlicher Ertrag/Aufwand	0.02	0.00	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Gewinn / Verlust vor Steuern (26 + 27 + 28 + 29 + 30)	15.05	19.25	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$
Direkte Steuern	-1.55	-1.89	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$>\!\!<$	$\geq <$
Gewinn / Verlust (31 + 32)	13.50	17.36						

9.3. Quantitative Vorlage "Solvabilität Solo"



10. Anhang 2: Geschäftsbericht 2024

Hoch hinaus.



Jubiläumsjahr 2024 Geschäftsbericht



Inhaltsverzeichnis

- 4 Lagebericht
- 6 150 Jahre emmental versicherung
- 8 Unsere Delegierten
- 10 Unser Verwaltungsrat
- 11 Unsere Geschäftsleitung
- 12 Unsere Mitarbeitenden
- 14 Nachhaltiges Engagement
- 16 Meilensteine in unserer Geschichte
- 17 Die letzten 10 Jahre im Vergleich
- 18 Unser Scherenschnitt
- 20 Kompass 2026
- 21 Dafür sind wir da
- 22 Unsere Ausbildung
- 23 Unsere Engagements
- 24 agroPreis
- 26 Werbekampagne zur Steigerung unserer Bekanntheit
- 28 Erfolgsrechnung
- 29 Bilanz vor Gewinnverwendung
- 30 Geldflussrechnung
- 31 Anhang Jahresrechnung
- 34 Bericht der Revisionsstelle

Lagebericht

<u>Liebe Kunden-Genossenschafterin</u> <u>Lieber Kunden-Genossenschafter</u>

Am 22. März 1874 gründeten aufgeschlossene Bauern und Gewerbler die Emmentalische Mobiliar Versicherungsgesellschaft als «Gesellschaft auf Gegenseitigkeit für die Versicherung von Mobiliar gegen Feuersgefahr» in der Kirche Lützelflüh. Das Geschäftsgebiet bestand aus den damaligen Ämtern Signau, Trachselwald, Burgdorf und Konolfingen. Gut 150 Jahre später blicken wir mit Stolz und Freude auf die Entwicklung unserer Kunden-Genossenschaft zurück. Heute agieren wir als Sach- und Haftpflichtversicherung in den ländlichen Gebieten und Subzentren in der ganzen Schweiz, heissen emmental versicherung, zählen über 72000 KundInnen, rund 200 Agenturen und gegen 300 Mitarbeitende.

2024 stand im Zeichen unseres Jubiläums. Zusammen mit Ihnen, unseren Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit feierten wir den 150. Geburtstag unserer *emmental versicherung*. Höhepunkte der Feierlichkeiten bildeten die über einhundert GewinnausschüttungsAnlässe quer durch die Schweiz, an denen wir eine Jubiläums-Gewinnausschüttung von 20 Prozent der Jahresprämie in bar auszahlen durften. Unvergessen bleibt auch das Fest für alle Mitarbeitenden und deren Familien Ende August bei schönstem Wetter in der Markthalle Burgdorf.

Der Geschäftsgang zeigte sich ebenfalls jubiläumswürdig. Die Prämieneinnahmen stiegen um gut 12 Millionen Franken auf über 120 Millionen Franken. Die vor gut zwei Jahren neu ins Angebot aufgenommene eigene Fahrzeugversicherung leistete wiederum den Hauptbeitrag zu diesem starken Wachstum. Der spürbar über dem Marktwachstum liegende Erfolg spricht für die Leistung der kundenorientierten emmental versicherung.

Von grossen Schaden- und Unwetterereignissen blieben unsere Kundlnnen grösstenteils verschont. Gleichwohl durften wir rund 26 000 Mal das Versicherungsversprechen einlösen; getreu







unserem Motto: rasch, persönlich und vertragstreu. Das gesteigerte Geschäftsvolumen widerspiegelt sich in der Anzahl Schadenmeldungen.

Sonnenschein herrschte auch an den Kapitalmärkten. Alle Anlageklassen – Liquidität, Obligationen, Gold, Aktien und Immobilien – leisteten ihren Beitrag zum Kapitalanlageergebnis. In Lützelflüh bauen wir über 40 neue Wohnungen, der Spatenstich an unserer Geburtsstätte ist im Jahr 2025 geplant.

Im Oktober startete unsere schweizweite Markenkampagne. Ziel der Markenkampagne ist, die Bekanntheit der Marke emmental versicherung bei unseren Zielgruppen – Landwirtschaft, Private und KMU – weiter zu steigern, neue Kundlnnen zu gewinnen und zu binden.

Ein grosses Kompliment geht an unsere Mitarbeitenden im Aussen- und im Innendienst. Alle waren stark gefordert. Die Organisation und Durchführung der Jubiläumsfeierlichkeiten, die hohe Nachfrage nach unseren Versicherungsprodukten und das rasche, persönliche, vertragstreue Einlösen des Versicherungsversprechens erforderten vollen Einsatz und präzises Arbeiten. Wir danken allen *emmentalerInnen* für ihre Loyalität sowie für die erfolgreiche und zielführende Arbeit und Zusammenarbeit.

Liebe Kunden-GenossenschafterInnen, für Ihre Kundentreue und Ihr Vertrauen danken wir Ihnen herzlich. Wir wissen dies zu schätzen. Für Sie sind wir da. Von hier. Für Sie.

Benz Steffen Verwaltungsratspräsident Christian Rychen Geschäftsleiter



150 Jahre emmental versicherung

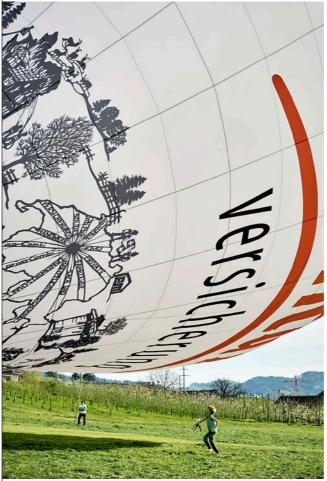
20% Gewinnausschüttung für unsere Versicherten

Erwirtschaften wir einen Gewinn, teilen wir diesen mit unseren Kunden-GenossenschafterInnen. Seit 2003 erhalten unsere KundInnen ihren Gewinnanteil bar auf die Hand. Alle drei Jahre laden wir an rund 100 Anlässen in der ganzen Schweiz zur Gewinnausschüttung ein. 2024 konnten wir unseren KundInnen - dank erfolgreichen Geschäftsjahren - zum 150-Jahr-Jubiläum 20% der Jahresprämie auszahlen. Die strahlenden Gesichter, die persönlichen Begegnungen und das Zusammensein mit unseren KundInnen sind Ansporn wie auch Motivation und machen das Jubiläumsjahr für uns unvergesslich.

Dieser Auftrag war eine Ehre für mich und hat mir unglaublich Freude bereitet.

Den Scherenschnitt dann in voller Grösse auf dem Heissluftballon zu sehen, war überwältigend, und die Fahrt in hohen Lüften ein Highlight meiner Karriere.

Esther Gerber, Scherenschnittkünstlerin, Rohrbach BE



«Es war mir eine grosse Freude, in diesem Jahr mit dem wunderschönen Scherenschnitt-Ballon die Lüfte der Schweiz zu erleben und damit euren Namen in die verschiedenen Regionen hinauszutragen.»

Astrid Gerhardt, Pilotin Jubiläumsballon





Ballontaufe

Hoch hinaus führte der Start ins Jubiläumsjahr. Am 22. März 2024 – dem 150. Geburtstag unserer Kunden-Genossenschaft – durften wir unseren Heissluftballon im Scherenschnitt-Jubiläumsdesign taufen und an unserer Geburtsstätte in Lützelflüh zur Jungfernfahrt starten.

Einigen unserer KundInnen ermöglichten wir mit der Fahrt im *emmental versicherung*-Heissluftballon ein ganz besonderes Erlebnis. Sie konnten unser Geschäftsgebiet aus der Vogelperspektive geniessen und mit unserem Ballon durch die Lüfte gleiten.



Unsere Delegierten

Die 150 Delegierten aus der ganzen Schweiz bilden die Basis unserer Kunden-Genossenschaft. Als oberstes Organ wählt die Delegiertenversammlung den Verwaltungsrat und genehmigt den Jahresbericht. Unsere Delegierten sind KundenvertreterInnen, Wirtschaftsfachleute, MeinungsmacherInnen, NetzwerkerInnen und Fans der emmental versicherung.

Am 23. März 2024 durften wir unsere Delegierten zur Jubiläums-Delegiertenversammlung bei Glockengeläut in der emmental versicherung arena in Langnau i. E. begrüssen. Im festlich dekorierten Saal – in Anlehnung an die Kirche Lützelflüh, die Geburtsstätte der emmental versicherung – konnten unsere Delegierten nach der ordentlichen Versammlung ein Mittagessen geniessen, mit Oeschs den Dritten das Tanzbein schwingen und sich von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ein Stück Jubiläumstorte servieren lassen.









Aargau-Ost

Andreas Friedli, Gebenstorf Alex Füglistaller, Wohlenschwil Thomas Vögeli, Wildegg

Belp

Peter Blatter, Zimmerwald Adrian Joss, Uetendorf Niklaus Krebs, Riggisberg Daniel Müller, Niedermuhlern Christoph Sigrist, Uttigen Urs Tschanz, Bern

Berner Oberland/Wallis

Daniel Kunz, Oey Andreas Moor, Hasliberg Christa Schmidt, Grengiols Daniel von Siebenthal, Gstaad

Burgdorf

Adrian Brügger, Willadingen Christian Kunz, Burgdorf Erika Leuenberger, Heimiswil Christian Luginbühl, Hindelbank Rafael Meyer, Bern Jörg Studer, Lyssach

Freiburg

Philipp Fasel, Alterswil Marco Herren, Gurmels Thomas Krummen, Bösingen Silvan Rüegsegger, Meyriez

Graubünden

Walter Freuler, Maienfeld Beda Gujan, Chur Martin Hermann, Bad Ragaz Viktor Marxer, Nendeln Maurus Mazenauer, Landquart

Grosshöchstetten

Jürg Blaser, Oberthal
Paul Gerber, Richigen
Hansjürg Lüthi, Linden
Bernhard Pauli, Biglen
Jürg Riesen, Arni
Kurt Rothenbühler, Arni
Michael Röthlisberger, Oberthal
Rudolf Schmutz, Utzigen
Pius Stalder, Oberdiessbach
Christoph Walker, Grosshöchstetten
Bendicht Wälti, Worb

Hasle-Rüegsau

Oliver Baer, Weier i. E.
Ueli Habegger, Weier i. E.
Christian Hüsler, Heimisbach
Martin Locher, Lützelflüh
Fritz Loosli, Grünenmatt
Stefan Meister, Wasen
Andreas Meister, Lützelflüh-Goldbach
Fritz Rüfenacht, Hasle-Rüegsau

Huttwil

Beat Hodel, Hüswil Beat Lanz, Auswil Hans Lüdi, Huttwil Matthias Schüpbach, Wyssachen Rudolf Wüthrich, Dürrenroth

Konolfingen

Roger Hofer, Freimettigen Thomas Rothenbühler, Wabern Hansueli Strahm, Münsingen Ruth Waber, Kiesen

Langenthal

Daniel Brenzikofer, Oschwand Thomas Jäggi, Niederbuchsiten Daniel von Ins, Oberbipp Daniel Widmer, Bützberg Beat Zulliger, Madiswil

Langnau i.E.

Lukas Arm, Eggiwil
Fritz Gerber, Schüpbach
Jürg Habegger, Trub
Bruno Hirschi, Schangnau
Christoph Hofer, Schüpbach
Ernst Kühni, Oberfrittenbach
Simon Langenegger, Langnau i. E.
Andreas Lauenstein, Langnau i. E.
Ulrich Liechti, Eggiwil
Benjamin Ramseier, Süderen
Michael Roth, Trubschachen
Jürg Rothenbühler, Zollbrück
Adrian Röthlisberger, Signau
Stefan Thuner, Trubschachen
Theodor Zürcher, Gohl

Luzern/Entlebuch

Hans Kronenberg, Willisau Monika Rüttimann, Hohenrain Urs Schmid, Malters Werner Wölfli, Attelwil

Nordwestschweiz

Felix Bots, Brittnau Matthias Hadorn, Uerkheim Thomas Ernst Käser, Boningen Bruno Reubi, Dürrenäsch Elena Rothenbühler, Stein AR Thomas Zimmerli, Oftringen

Romandie

Edwin Egger, Chavornay Markus Gerber, Bellelay Hugues Roch, Sion Bernard Leuenberger, Champoz

Schwyz/Zug

Alois Fassbind, Illgau Beat Keller, Altendorf Walter Schuler, Alpthal Francesco Signorelli, Steinen

Solothurn/Seeland

Roman Bohner, Leuzigen Stefan Brunner, Aarberg Markus Burren, Zollikofen Yannick Erb, Rüttenen Reto Fankhauser, Unterramsern Stefan Flury, Halten Peter Hubacher, Kirchlindach Roman Nussbaumer, Hägendorf Andreas Schwab, Leuzigen Raphael Umbricht, Lohn-Ammansegg Therese Utiger, Urtenen-Schönbühl Simon van der Veer, Sutz Cornelia Woodtli, Gänsbrunnen

St. Gallen

Lukas Bitschnau, Kirchberg Beat Brunner, Schönengrund Ruedi Huber, Appenzell Bruno Inauen, Weissbad Al Richard Kobelt, Marbach SG Markus Kuster, Diepoldsau Armin Mark, Mittellunden Fritz Waldvogel, Ennenda

Thun

Peter Berger, Steffisburg Madlen Eicher, Eriz Michael Gafner, Schwendibach Walter Kropf, Heimenschwand Christian Oesch, Schwarzenegg Andreas Peter, Adelboden Stefan Roth, Heimenschwand Daniel Sigrist, Homberg

Thurgau

Rico Bründler, Lanterswil Hans Engeli, Friltschen Jürg Fatzer, Neukirch Marcel Gerber, Kreuzlingen Therese Huber, Hefenhofen Daniel Keller, Wuppenau Thomas Wägeli, Nussbaumen

Urschweiz

Paula Burch, Stalden Toni Ettlin, Kerns Josef Häcki, Kerns Petra Rohrer, Sachseln

Zürcher Oberland

Bettina Jacober, Steg im Tösstal Marianne Koller, Gossau ZH Erwin Kündig, Grüningen Hansueli Müller, Uetikon am See

Zürich

Simon Steinmann, Seuzach Daniel Winter, Baden

Unser Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat wird von der Delegiertenversammlung gewählt, und ihm obliegt die strategische Führung der emmental versicherung. Entsprechend vielseitig setzt er sich zusammen, damit der notwendige Wissensund Erfahrungsschatz vorhanden ist. Entscheidend ist. dass sich die VerwaltungsrätInnen scharfsinnig, kritisch und loyal in den Dienst der Gesellschaft stellen. Sie identifizieren sich mit den Werten der emmental versicherung und sind verantwortlich für die Zielsetzungen und deren Einhaltung.

1 Benz Steffen

eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer, Mitglied der Geschäftsleitung der WK-Paletten AG, Schüpbach, Präsident

2 Birgit Biedermann

Notarin und Rechtsanwältin, Partnerin der Kanzlei JUSTINA, Bern, Vizepräsidentin

3 Martin Schenk

Vorsitzender der Geschäftsleitung der Zähringer Privatbank AG, Bern

4 Dr. Barbara Schwab Züger

Geschäftsführerin/Inhaberin Beerenland AG, Walperswil

5 Dr. Hans Ulrich Vollenweider

ehem. Leiter Geschäftsbereich Schaden und Mitglied der Geschäftsleitung der Zurich Schweiz, Buchs

6 Gerhard Wittwer

Präsident des Verwaltungsrates und Managing Partner, kiwi Consultants AG, Bern

Unsere Geschäftsleitung

Für das Erreichen der Ziele und die gute Entwicklung der emmental versicherung ist die Geschäftsleitung verantwortlich. Sie braucht die Unterstützung der emmentalerInnen und das nötige Geschick, um die hohen Erwartungen zu erfüllen.

1 Christian Rychen

Geschäftsleiter

2 Andreas Stucki

stv. Geschäftsleiter und Leiter Versicherung

3 Jörg Kalbermatter

Leiter Finanzen und Informatik

4 Biu Phan

Leiter Riskmanagement und Compliance

5 Ronaldo Schiavoni

Leiter Verkauf und Marketing



Unsere Mitarbeitenden



Die knapp 300 Mitarbeitenden sind das Gesicht unserer Kunden-Genossenschaft. Mit ausdauerndem Einsatz, grosser Loyalität und Fachwissen setzen sie sich nach der Mission «Liebe deinen Kunden und die *emmental*» für unsere Kunden-Genossenschaft ein. Rund 200 KundenberaterInnen arbeiten in den ländlichen Gebieten und Subzentren der Schweiz und sind für unsere KundInnen persönlich vor Ort.

Ende August wurden unsere Mitarbeitenden und Pensionierten mit Familie zum Mitarbeiterfest in die Markthalle Burgdorf eingeladen. Zeit für Gespräche nebst dem Arbeitsalltag, leckeres Essen des Spitzenkoches aus den Emmentaler Hügeln, vielseitige Unterhaltung sowie Attraktionen für Gross und Klein sorgten für ein unvergessliches Fest und sind Garant zur weiteren Förderung des Zusammenhaltes der emmental versicherung-Familie.





Das gelungene Fest wird mir und meiner Partnerin in bester Erinnerung bleiben und lässt ganz viel zusätzliches emmental versicherung-Feuer in mir brennen. Herzlichen Dank für diesen wunderbaren Tag.

René Hofer, Maklerbetreuer emmental versicherung















«Der eindrückliche Lebensturm macht uns viel Freude. Mit seiner Schönheit, Naturnähe und Vielfalt passt er ausgezeichnet ins Rüttihubelbad. Denn auch unsere Stiftung lebt von der Buntheit unterschiedlichster Persönlichkeiten, Tätigkeiten und Dienstleistungen.»

Alice Baumann, Leiterin Sensorium Rüttihubelbad



Im Jubiläumsjahr tauschten unsere Mitarbeitenden für einen Tag die Bürokleidung gegen Überhosen und Arbeitshandschuhe. Im Sinne der Nachhaltigkeit und der Biodiversität haben wir in unserem Einzugsgebiet im Jubiläumsjahr 16 Lebenstürme gebaut.

Ein Lebensturm ist Artenförderung auf einem Quadratmeter und bietet verdichteten Wohnraum für verschiedene Tiere auf mehreren Etagen. Die Stockwerke werden mit unterschiedlichen Materialien ausgestattet. Der Lebensturm dient der gezielten Schaffung von Lebensräumen für Nützlinge wie Florund Schwebfliegen, Marienkäfer, Ohrwürmer, Schlupfwespen und viele weitere Arten. Igel, Vögel, Spinnen, Fledermäuse und Wildbienen finden im Turm ebenfalls ein Zuhause und leisten so ihren Beitrag zum ökologischen Gleichgewicht.

«Zum 150. Geburtstag der emmental versicherung konnten wir gemeinsam 16 Lebenstürme bauen. Durch dieses einzigartige Projekt lernten wir viele Mitarbeitende kennen. Wir vom Archehof schätzten die freundschaftliche Zusammenarbeit sehr und hatten grossen Spass.»

Urs Amrein, Archehof



Gemeindeverwaltung,

1874 bis 2024

Meilensteine in unserer Geschichte

Seit 150 Jahren vertrauen PrivatkundInnen, FirmenkundInnen sowie LandwirtInnen und Rebbauern/Rebbäuerinnen auf unsere persönliche Beratung in allen Versicherungsfragen.

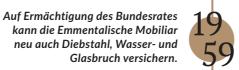


Die Emmentalische Mobiliar Versicherungsgesellschaft wird als Gesellschaft auf Gegenseitigkeit für die Versicherung von Mobiliar gegen Feuersgefahr gegründet.



Die ersten 25 Jahre besteht die Emmentalische Mobiliar erfolgreich. Um grössere Risiken zu tragen bzw. zu teilen, werden Kooperationen mit Partnerversicherungen eingegangen.

kann die Emmentalische Mobiliar neu auch Diebstahl, Wasser- und Glasbruch versichern.

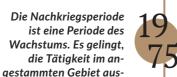


Mit der Gleichstellung der Elemen-

Feuerversicherung ist das Mobiliar fortan obligatorisch auch gegen Naturgewalten zu versichern.

tarschadenversicherung an die

Der Kanton Bern führt ein Gesetz ein, das die obligatorische Mobiliarversicherung verlangt. Dadurch steigt die Mitgliederzahl der Emmentalischen Mobiliar sprunghaft an.



Unter dem Patronat des Schweizer Bauernverbandes verleiht die Emmentalische Mobiliar erstmals den agroPreis.



Die Emmentalische Mobiliar Versicherungsgesellschaft feiert den 125. Geburtstag und engagiert sich im Jubiläumsjahr für die Brandschutzprävention.

Nach der Einführung des «agroPak», des Versicherungsproduktes für die Landwirtschaft, agiert die Emmentalische Mobiliar auch mit der Versicherung für Private, «privaCombi». und derjenigen für KMU, «ecoCombi», schweizweit erfolgreich.



Infolge der überarbeiteten Unternehmensstrategie wird die Geschäftstätigkeit ins Seeland ausgeweitet.



zudehnen und damit

das Prämienwachstum

um rund 600 Prozent

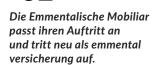
zu steigern.

Das neu gebaute Gebäude in Konolfingen wird bezogen.

Die 100-Millionen-Schwelle

bei den Prämieneinnahmen

Eine Verfügung des Bundesrates zwingt die Sachversicherungen zu einer Kursänderung, Jede Versicherungsgesellschaft kann ihre Produkte nun selbst entwickeln. Die Emmentalische Mobiliar etabliert sich als schweizweit kompetente Partnerin



Erstmals erfolgt die Gewinnausschüttung nicht per Check, sondern in bar an verschiedenen Anlässen. 40 000 KundInnen erhalten ihren Gewinnanteil ausbezahlt.



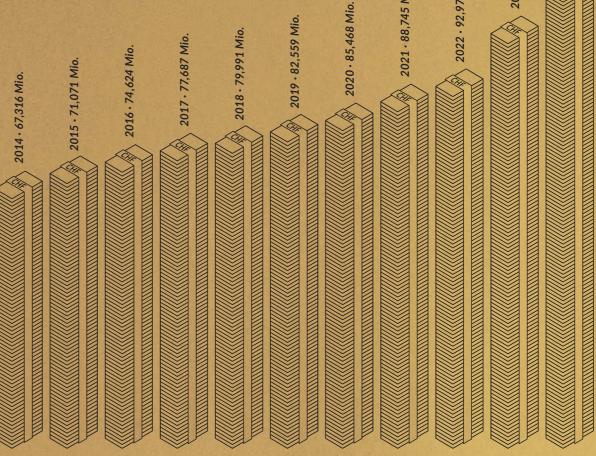
für die Landwirtschaft.

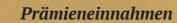
wird überschritten.

Das Hagelunwetter vom 23. Juli 2009 ist bis heute das teuerste Schadenereignis in der Geschichte der emmental versicherung. Das Emmental ist von diesem Unwetter besonders stark betroffen.

Per Mitte Jahr wird das Produktangebot ausgebaut. Die Motorfahrzeugversicherung (Haftpflicht, Kasko, Insassenunfall, Pannenhilfe und Rechtsschutz) wird auf eigene Rechnung angeboten.

Unsere Entwicklung in den letzten 10 Jahren







Anzahl Kunden

2024 25 291 Schäden

> 2023 22630

Schäden

2022 20980

Schäden

2021 21 367

Schäden

19 186 Schäden

> 2019 19 237 Schäden

> > 2018 19 590

Schäden

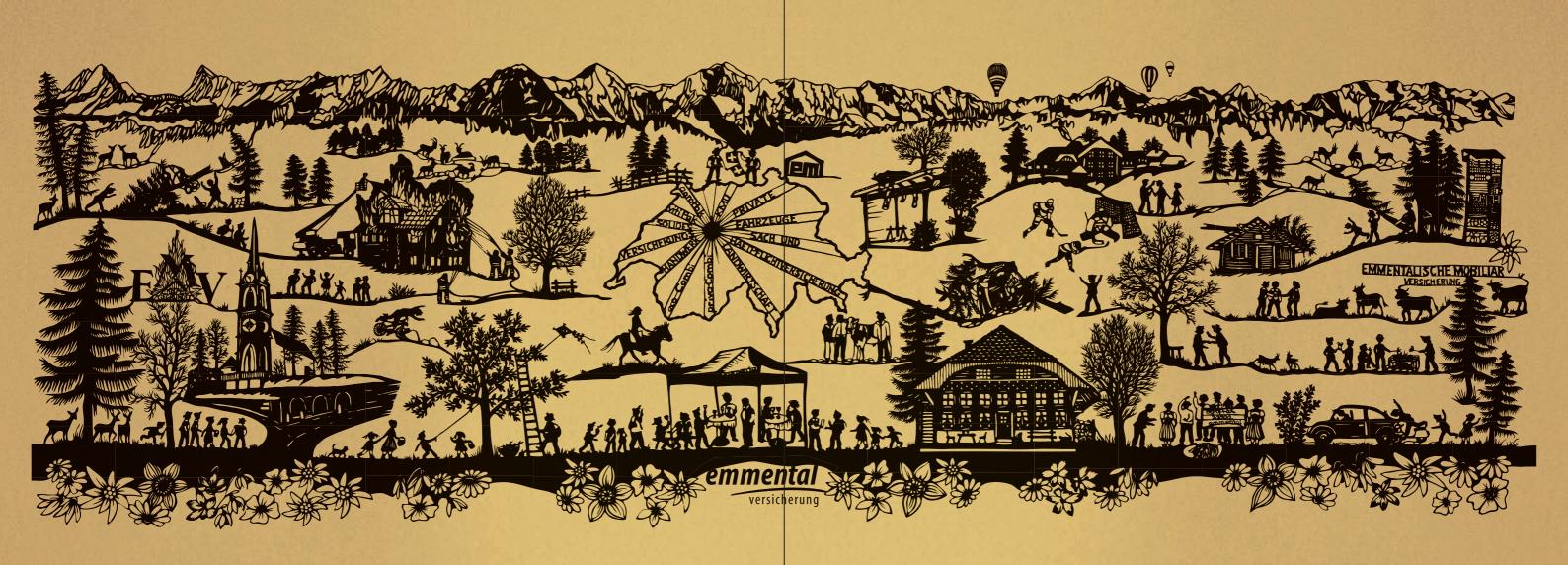
2017 18 241 Schäden

2016 16708 Schäden

2015 16533 Schäden

2014 15775 Schäden

Anzahl Schäden



Kompass 2026

Wir setzen uns mit der Zukunft auseinander und fragen uns, ob wir das Richtige richtig tun (Effizienz/Effektivität). Dabei fragen wir uns stets:

Wofür bezahlt uns die Kundschaft?
Was macht uns einzigartig?
Was sind unsere Werte?

Unsere Grundsätze Wir...

- 1. sind eine Kunden-Genossenschaft für Sach- und Haftpflichtversicherung.
- 2. orientieren uns an den Bedürfnissen unserer **Kundlnnen.**
- 3. konzentrieren uns auf **Private**, **KMU und Landwirt**schaft in ländlichen Gebieten und Subzentren.
- 4. bieten **Paketprodukte** an. Das **Ergebnis** kommt vor Umsatz.
- 5. ergänzen unsere Leistungen mit Kooperationen.
- 6. betrachten das Versicherungsgeschäft als **Beziehungsgeschäft.**
- 7. sind für unsere Kundlnnen persönlich und digital da.
- 8. handeln im **Schadenfall** rasch, persönlich und vertragstreu.
- 9. beteiligen unsere KundInnen am Erfolg.
- 10. sichern unsere **Arbeitsplätze** durch den nachhaltigen Erfolg beim Kunden.

Für einfache Lösungen brauchen wir gesunden Menschenverstand, Beweglichkeit und langfristiges Denken.

Vision

Die emmental versicherung, klein und fein, ist bekannt und begehrenswert für ihre Produkte, ihre Personen und ihre Rolle in den ländlichen Gebieten und in den Subzentren der Schweiz.

Mission

Liebe deinen Kunden und die *emmental*.



Dafür sind wir da

Mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrags geben wir unseren KundInnen ein Leistungsversprechen ab. 2024 konnten wir dieses Versprechen weit über 20000 Mal einlösen – das macht uns stolz. Aber wir wären nicht die emmental versicherung, würden wir uns auf die materielle Seite der Leistung beschränken. Ein Schadenfall hat oft eine emotionale Komponente. Und auch hier unterstützen wir unsere Versicherten: Wir hören zu, wir stehen mit Rat und Tat zur Seite, wir klären ab, und wir vermitteln Fachfirmen. Dafür sind wir da.



Glück im Unglück für Martin Abbühl

Das Wichtigste vorneweg: Unserem Kunden Martin Abbühl geht es gut. Das ist nicht selbstverständlich: Er hat einen Schadenfall erlitten, der an Dramatik kaum zu überbieten ist.

Beim Holzen im steilen Gelände stürzte er mit dem Traktor ab - trotz umfangreicher Vorsichtsmassnahmen. «Wir waren uns bewusst, welches Risiko wir hier eingehen. Deshalb haben wir ein professionelles Sicherheitskonzept erarbeitet - und auch umgesetzt», so Abbühl. Trotzdem konnte es geschehen: Der Traktor stürzte ins Tal hinunter. Martin Abbühl wurde auf halbem Weg aus der Fahrerkabine hinauskatapultiert. Er ist sich sicher: «Wäre ich bis ganz unten in der Kabine geblieben, würde ich heute nicht mehr leben.» Er hat beim Unfall ein Schädelhirntrauma erlitten. Mit der Rega wurde er umgehend ins Krankenhaus geflogen und dort intensiv behandelt. Einen Monat später konnte er schon wieder voll arbeiten.

Spektakulär war auch die Bergung des Traktors. Wegen des unwegsamen Geländes wurde er mit einem Helikopter ausgeflogen. Wir konnten diese Kosten übernehmen – wie wir auch den total beschädigten Traktor entschädigt haben. Martin Abbühl bringt es auf den Punkt:

«In Situationen wie diesen ist es unbezahlbar, einen Versicherungspartner zu haben, der rasch, unkompliziert und menschlich agiert.»

Wir freuen uns über dieses Kompliment. Aber noch viel mehr darüber, dass unser Kunde optimistisch und motiviert in die Zukunft schaut – und wieder ohne Angst auf dem Traktor sitzt.





Unsere Ausbildung

Wir versprechen unseren KundInnen «solides Versicherungshandwerk». Diesem Anspruch werden wir dann gerecht, wenn unsere Produkte und insbesondere die Beratung qualitativ hochstehend sind. Und das wiederum stellen wir mit einer profunden Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden sicher.

Grundausbildung

Neu eintretende Mitarbeitende im Innen- und Aussendienst durchlaufen bei uns intern insgesamt zwölf Grundausbildungs-Kurstage – verteilt auf drei Kurse. Sie lernen dabei unsere Organisation, unsere Strategie, unsere Tools und Prozesse und insbesondere unsere Versicherungslösungen kennen. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit.

Ausbildung «on the job»

Der Lernforscher Charles Jennings belegt: 70 Prozent unseres Erfolges im Job beruhen nicht auf formalem Lernen, sondern auf der Erfahrung in der täglichen Arbeit. Wir legen deshalb Wert darauf, dass unsere Mitarbeitenden nach der Grundausbildung möglichst rasch in ihrer vorgesehenen Funktion tätig sein

können – und dort von den Vorgesetzten in der Entwicklung eng begleitet werden. Damit sorgen wir für einen optimalen Lernerfolg und für einen klaren Fokus auf Handlungskompetenz.

Weiterbildung

Unsere Mitarbeitenden sollen fachlich à jour bleiben. Wir führen deshalb interne Fachkurse durch – sowohl im Präsenz- als auch im Onlinemodell. Wir konzentrieren uns dabei jeweils auf einzelne Themenschwerpunkte und auf Produktneuerungen.

Streben Mitarbeitende nach mehr, fördern wir auch externe Weiterbildungen. So unterstützen wir unsere Mitarbeitenden zum Beispiel, wenn sie den Fachausweis Privatversicherung oder andere höhere Bildungsabschlüsse erlangen wollen.

Vermittlerqualifikation

Für KundenberaterInnen schreibt die Finma einen anspruchsvollen Mindest-Ausbildungsstandard vor. Wir bereiten unsere BeraterInnen seriös auf diese eidgenössische Vermittlerqualifikation vor. Dabei arbeiten wir mit erfahrenen externen Bildungspartnern zusammen. Im Frühjahr 2024 absolvierten rund 20 unserer Mitarbeitenden im Verkauf die Vermittlerprüfung – alle erfolgreich. Auf dieses Resultat sind wir stolz. Und es zeigt: Wir liegen in Sachen Ausbildung goldrichtig.

Unsere Engagements

Dort, wo wir auf unsere Kundlnnen treffen, setzen wir unsere Mittel gezielt ein und unterstützen zahlreiche kulturelle, sportliche und wirtschaftliche Anlässe. Wir sind unter anderem Sponsor von verschiedenen Freilichttheatern und Sportfesten. Auch an vielen regionalen und lokalen Veranstaltungen sowie an Gewerbeausstellungen sind wir präsent.

Der Langnauer Eishockey-Traditionsverein SCL Tigers lebt die gleichen Werte wie wir. Nach einem langjährigen Engagement als Goldpartnerin durften wir zu unserem 150. Geburtstag die Partnerschaft ausbauen. Seit der Saison 2023/2024 sind wir Stadionpartnerin und Namensgeberin der emmental versicherung arena. Das Engagement in unserem Gründungsgebiet ist ein regionales Bekenntnis mit nationaler Bedeutung.





«Die emmental versicherung verkörpert für mich die gleichen Werte wie die SCL Tigers. Zielorientiert, bodenständig und leidenschaftlich begeistern sie täglich ihre KundInnen. Wir sind stolz, sie zu unserer Hauptsponsorin und Namensgeberin der emmental versicherung arena zählen zu dürfen!»

Dieter Aeschimann, Geschäftsführer SCL Tigers

agroPreis

Seit 1993 verleihen wir jedes Jahr den mit 20 000 Franken dotierten agroPreis an Landwirte oder landwirtschaftliche Gruppierungen mit innovativen Ideen. Mit dem agroPreis werden neue Dienstleistungen, besondere Produkte oder moderne Verfahren ausgezeichnet, welche die Situation von Schweizer Landwirtschaftsbetrieben nachhaltig verbessern. Die emmental versicherung fördert damit die Entwicklung neuer Marktideen sowie die Kreativität der Schweizer Landwirtschaft.

Auch 2024 haben wiederum interessante und innovative Projekte um den agro-Preis gekämpft. Dass ein grosses Potenzial an zukunftsorientierten und neuen Ideen vorhanden ist, beweisen die vier nominierten Projekte: dank modernster Technik Schweizer Tomaten im Winter produzieren, nachhaltiger Bio-Hummus aus Speisesoja, delikater Burgundertrüffel aus dem St. Galler Rheintal und ein digitaler Marktplatz lokaler Produkte für die Gastronomie und den Einzelhandel.

Anlässlich der Preisverleihung im Kursaal Bern wurden am 7. November 2024 der agroPreis und drei weitere Preise vergeben. Die 800 geladenen Gäste aus Landwirtschaft, Wirtschaft und Politik erlebten eine interessante und stimmungsvolle agroPreis-Verleihung 2024.

Gewinner des agroPreis 2024 ist das Projekt «Schweizer Wintertomaten dank modernster Technik» der Familie Bassi aus S. Antonino, Tessin.

Auf ihrem Landwirtschaftsbetrieb in S. Antonino produziert die Familie Bassi auch im Winter heimische Tomaten, womit ein Kundenbedürfnis abgedeckt wird. Die Orticola Bassi hat im Jahr 2022 im Tessin ein neues, 5000 m² grosses Treibhaus gebaut. Modernste Technik, eine CO2-neutrale Heizung, LED-Beleuchtung, drei Energieschirme auf dem Dach, eine Fotovoltaikanlage, ultradurchlässiges Glas sowie eine spezielle Klimaführung zum Befeuchten und Trocknen ermöglichen die Produktion von Tomaten in der lichtarmen Jahreszeit mit wenig Energie und wenig Wasser. Über einen externen Partner werden die Tomaten via Grossverteiler verkauft. Das Projekt schafft neue Arbeitsplätze in der Region und zeigt, dass die inländische Produktion auch im Winter nachhaltiger ist als der Import. Der gesamte Tomatenanbau erfolgt nach dem Horssol-Prinzip (bodenfreier Anbau) und ist damit umwelt- und ressourcenschonend. In der Produktion setzt die Familie Bassi auf biologische Schädlingsbekämpfung mit nützlichen Insekten.



«Der agroPreis, ein tolles Schaufenster für innovative Bauernfamilien. Er bietet die Möglichkeit, einem breiten Publikum Kreativität und Kompetenz zu zeigen. Die vielen Dossiers führen in der Jury immer zu spannenden Diskussionen.»

Dr. Roland Stähli, Präsident der agroPreis-Jury











Der agroPreis 2024 hat uns gezeigt, dass Innovation und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft belohnt werden. Wir sind stolz, einen Beitrag zu einer zukunftsfähigen Landwirtschaft zu leisten.









Werbekampagne zur Steigerung unserer Bekanntheit

Oktober 2024 – wir lancieren eine gross angelegte Werbekampagne in der gesamten Deutschschweiz zur Stärkung unserer Bekanntheit. Im Zentrum der Kampagne stehen persönliche Schadensregeln rund um alltägliche und skurrile Versicherungsfälle.

Eine Kampagne im Zeichen unserer Marke

Inspiriert von traditionellen Wetter- bzw. Bauernregeln haben wir eine Kampagne mit Bezug zum Versicherungsalltag entwickelt. Die in Reimform gefassten Sprüche werden humorvoll aus persönlichen Schadenssituationen abgeleitet und bilden so den Kern der neuen Kampagne. Dank passenden Fotografien, Bewegtbildern und Ton bekommt jede dieser «Schadensregeln» ihr eigenes Gesicht und wird Teil einer Serie.





Bekanntheitssteigerung auch bei Privatpersonen und KMU

Der Schweizer Sach- und Haftpflichtversicherungsmarkt wird stark von verschiedenen grösseren, nationalen und internationalen, Versicherungsgesellschaften geprägt, die über zumeist hohe Marktanteile verfügen.

Als effizient organisierte und clever agierende Sach- und Haftpflichtversicherung mit soliden Wurzeln im landwirtschaftlichen Umfeld verschaffen wir uns in den ländlichen Gebieten und Subzentren immer stärker einen Namen. Mit einem vergleichsweise tiefen Marktanteil besteht jedoch trotz äusserst erfolgreicher Geschäftsjahre weiterhin immer grosses Wachstumspotenzial.

Mit der Landwirtschaft als grösstem Kundensegment streben wir auch bei den Hauptzielgruppen Privatpersonen und KMU eine wesentliche Bekanntheitssteigerung an. Die gesteigerte Bekanntheit soll langfristig dazu beitragen, dass wir unser Potential noch besser ausschöpfen können und neue Kundlnnen gewonnen und langfristig gebunden werden können.

Online und offline in ländlichen Gebieten und Subzentren

Die Kampagne ist auf drei Jahre ausgelegt und startete im Oktober 2024 auf ausgewählten Onlineplattformen, Social Media und Youtube. Ebenfalls sind die unterschiedlichen Sujets in ländlichen Gebieten und Subzentren der Deutschschweiz auf Plakaten und Monitoren im öffentlichen Verkehr zu sehen. Passend zu den Jahreszeiten und aktuellen Gegebenheiten wird die Kampagne laufend mit neuen Sujets ergänzt.



Mehr Informationen und Hintergründe zur Kampagne

emmental-versicherung.ch/ schadensreaeln

Erfolgsrechnung

in CHF	20	23	2024	
Vereinnahmte Prämien	108 446 013		120 912 346	
Prämienabgaben an Dritte	-10 234 400		-2 459 060	
Bruttoprämie		98 211 613		118 453 286
Anteil Rückversicherer an Bruttoprämie	-2 622 754		-4 094 667	
Prämie für eigene Rechnung	95 588 859		114 358 619	
Veränderung der Prämienüberträge	-3 915 600		-3 995 600	
Verdiente Prämien für eigene Rechnung		91 673 259		110 363 019
Total Erträge aus dem versicherungstechn. Geschäft		91 673 259		110 363 019
Zahlungen für Versicherungsfälle	-61 129 106		-62 608 160	
Schadenanteile Dritter	7 436 219		3 508 290	
Zahlungen für Versicherungsfälle brutto		-53 692 888		-59 099 870
Anteil Rückversicherer an Zahlungen für Versicherungsfälle	1 841 100		-370 187	
Zahlungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung		-51 851 787		-59 470 057
Veränderung der versicherungstechn. Rückstellungen	-4 364 145		-6 472 568	
Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung		-56 215 932		-65 942 625
Personalaufwand Innendienst	-6337548		-6414043	
Übriger Aufwand Innendienst	-2 656 279		-2734705	
Personalaufwand Aussendienst	-18 704 780		-20 104 577	
Übriger Aufwand Aussendienst	-2 512 391		-3 254 628	
Abschreibungen	-537 209		-417 997	
Anteil Dritter an Abschluss- und Verwaltungsaufwand	3 432 472		816 703	
Abschluss- und Verwaltungsaufwand für eigene Rechnung		-27 315 735		-32 109 247
Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung	-848 073		-849 842	
Total Aufwendungen aus dem versicherungstechn. Geschäft		-84 379 740		-98 901 714
Ergebnis technische Rechnung		7 293 519		11 461 305
Erträge aus Kapitalanlagen	17 437 028		18 222 800	
Aufwendungen für Kapitalanlagen	-9 819 285		-10 821 183	
Kapitalan lagenergebnis		7 617 743		7 401 617
Sonstige finanzielle Erträge	159 740		405 375	
Sonstige finanzielle Aufwendungen	-35 140		-15 955	
Operatives Ergebnis		15 035 862		19 252 342
Ausserordentlicher Ertrag/Aufwand	16 012		1842	
Gewinn vor Steuern		15 051 874		19 254 184
Direkte Steuern	-1 547 264		-1894586	
Gewinn		13 504 609		17 359 598

Bilanz vor Gewinnverwendung

in CHF	20	23	20	24
Aktiven				
Immobilien direkt	78 460 246		76 106 884	
Immobilien indirekt	14 668 413		9 479 532	
Festverzinsliche Wertpapiere	49 291 805		60 109 510	
Hypotheken	691 000		1 156 000	
Aktien	100 991 075		104 884 292	
Übrige Kapitalanlagen	16 934 572		16 941 477	
Kapitalanlagen		261 037 111		268 677 695
Flüssige Mittel	36 162 873		41 813 577	
Sachanlagen	109 073		109 233	
Immaterielle Vermögenswerte	428 134		308 762	
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	1794022		2 354 041	
Übrige Forderungen	548 717		668 230	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	5 069 441		1 260 242	
Total Aktiven		305 149 372		315 191 779
Passiven				
Versicherungstechnische Rückstellungen	167 930 302		178 398 470	
Nichtversicherungstechnische Rückstellungen	1 122 356		0	
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	234 400		234 852	
Sonstige Passiven	1792968		2 154 372	
Gewinnfonds der Versicherten	19 154 078		4 516 543	
Passive Rechnungsabgrenzungen	23 071 440		27 284 117	
Fremdkapital		213 305 544		212 588 353
Mindestkapital nach Versicherungsaufsichtsgesetz	8 000 000		8000000	
Gesetzliche Gewinnreserven	4000000		4000000	
Freiwillige Gewinnreserven	66 330 000		73 230 000	
Gewinnvortrag	9 219		13 828	
Jahresgewinn	13 504 609		17 359 598	
Eigenkapital		91 843 828		102 603 426
Total Passiven		305 149 372		315 191 779

Geldflussrechnung

in CHF	20	2023		2024	
Gewinn	13 504 609		17 359 598		
Abschreibungen/Wertberichtigungen auf					
Sachanlagen	109 075		109 235		
Immaterielle Vermögenswerte	428 134		308 762		
Kapitalanlagen	-3 123 120		-1 215 253		
Zunahme/Abnahme von					
Prämienüberträgen	3 9 1 5 6 0 0		3 995 600		
Versicherungstechnischen Rückstellungen	4 364 145		6 472 568		
Nichtversicherungstechnischen Rückstellungen	-36 424		-1 122 356		
Zunahme/Abnahme von Aktiven und Passiven					
Kauf/Verkauf von Immobilien direkt	-465 444		-764 340		
Kauf/Verkauf von Immobilien indirekt	37 576		6 574 225		
Kauf/Verkauf von festverzinslichen Wertpapieren	-4 517 787		-9 465 266		
Kauf/Verkauf von Hypotheken	-240 000		-465 000		
Kauf/Verkauf von Aktien	-4722549		-2 301 130		
Kauf/Verkauf von übrigen Kapitalanlagen	176 779		-3818		
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	-833 036		-560 018		
Übrige Forderungen	780 987		-119 513		
Aktive Rechnungsabgrenzungen	-3 871 486		3 809 199		
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	-42 235		452		
Sonstige Passiven	-339 117		361 404		
Passive Rechnungsabgrenzungen	4 002 169		4 212 676		
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		9 127 876		27 187 025	
Kauf von Sachanlagen	-57 398		-109 395		
Kauf von immateriellen Vermögenswerten	-312 647		-189 390		
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		-370 046		-298 786	
Gewinnausschüttung an Kunden-GenossenschafterInnen	-120 096		-20 637 535		
Gewinnverwendung für die Arbeitgeberbeitragsreserve der Pensionskasse	-500 000		-600 000		
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		-620 096		-21 237 535	
Veränderung flüssige Mittel		8 137 734		5 650 704	
Nachweis:					
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	28 025 139		36 162 873		
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	36 162 873		41 813 577		
Veränderung flüssige Mittel		8 137 734		5 650 704	

Anhang Jahresrechnung

Angaben gemäss Art. 959c OR

Die *emmental versicherung* Genossenschaft mit Sitz in Konolfingen zählte 2024 149,5 Vollzeitstellen (Vorjahr 151,1).

Grundsätze der Rechnungslegung

Die Jahresrechnung ist in Übereinstimmung mit der schweizerischen Gesetzgebung sowie der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen erstellt worden. Neben den nachstehenden Präzisierungen werden keine Grundsätze angewandt, welche nicht vom Gesetz vorgeschrieben sind:

Festverzinsliche Wertpapiere

Die festverzinslichen Wertschriften werden in der Regel auf Verfall gehalten und nach der Amortized-Cost-Methode bilanziert. Die periodische Veränderung des Amortized-Cost-Wertes wird erfolgswirksam erfasst.

Aktien und Immobilien indirekt

Aktien inklusive Fondsanteilen sowie indirekte Immobilien werden zu Anschaffungswerten bewertet. Falls der Marktwert unter den Anschaffungswert fällt, wird der tiefere Marktwert eingesetzt. Steigt der Marktwert wieder, so ist die Erhöhung bis zum Anschaffungswert zu buchen. Die Korrekturen werden erfolgswirksam gebucht.

Anteil Dritter an Abschluss- und Verwaltungskosten In dieser Position sind die Arbeitsprovisionen für die Prämienabgaben an Dritte sowie der Anteil an den Provisionen für vermitteltes Geschäft enthalten. Aus diesen Vergütungen werden anteilsmässig die Kosten für Beratungsaufwand, Vertragsausstellung, Inkasso, Schadenerledigung, Werbung sowie Personal- und Personalnebenkosten gedeckt. Entsprechend werden diese Vergütungen als Aufwandminderungen offen ausgewiesen.

Verbindlichkeiten aus langfristigen Mietverträgen

Die *emmental versicherung* hat an verschiedenen Standorten Büroräumlichkeiten gemietet. Daraus ergeben sich Verpflichtungen für Mietverträge, die nicht innerhalb von 12 Monaten auslaufen oder gekündigt werden können, wie folgt:

in CHF	2023	2024
Verbindlichkeiten kleiner als 12 Monate	306 630	307 298
Verbindlichkeiten grösser als 12 Monate	50 972	26 624

Aufgliederung ausserordentlicher Erfolg

in CHF	2023	2024
Rückerstattung Sozialversicherungen	9 493	10 416
Erhaltene Überschussbeteiligungen	2 076	-2992
Steuern und Abgaben Vorjahre	-379	-10 398
Auszahlung von Verlustscheinen	5 573	18 491
Übriger ausserordentlicher Ertrag	429	_
Übriger ausserordentlicher Aufwand	-1 180	-13 675
Total ausserordentlicher Aufwand/Ertrag	16012	1842

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind alle bis zum Zeitpunkt der Genehmigung der Jahresrechnung bekannten Ereignisse berücksichtigt, deren auslösende Ursache vor dem Bilanzstichtag liegt. Im Weiteren sind keine Ereignisse mit auslösender Ursache nach dem Bilanzstichtag bekannt geworden, die für die Urteilsbildung wesentlich und im Anhang offenzulegen wären.

Honorar der Revisionsstelle

in CHF	2023	2024
Honorar für Revisionsdienst- leistungen	72 225	78 040
Honorar für andere Dienstleistungen	22 741	18 372
Honorar der Revisionsstelle gesamt	94 965	96 412

Angaben gemäss Ziffer C Aufsichtsverordnung FINMA

Aufgliederung der übrigen Kapitalanlagen

in CHF	2023	2024
Alternative Anlagen (inkl. Gold)	16 915 117	16 910 826
Steuerrückbehalt Ausland	19 455	30 651
Total übrige Kapitalanlagen	16 934 572	16 941 477

Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft

in CHF	2023	2024
Forderungen gegenüber Versicherungsnehmern	1 712 702	1 579 777
Forderungen gegenüber Agenten und Vermittlern	65 877	27 801
Forderungen gegenüber Versicherungsunternehmen	15 443	746 463
Total Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	1794022	2 354 041

Versicherungstechnische Rückstellungen

in CHF	2023	2024
Prämienüberträge	20 579 710	24 575 310
Rückstellungen für Versicherungsleistungen	21 899 262	28 371 830
Übrige versicherungstechnische Rückstellungen	125 451 330	125 451 330
Total versicherungstechnische Rückstellungen	167 930 302	178 398 470

Es bestehen keine Anteile von Rückversicherern an den versicherungstechnischen Rückstellungen.

Eigenkapitalnachweis

in CHF	Mindestkapital nach VAG	Gesetzliche Gewinnreserven	Freiwillige Gewinnreserven	Total Eigenkapital
Stand per 31.12.2023 (vor Gewinnverwendung)	8 000 000	4000000	79 843 828	91 843 828
Zuweisung an die Rückstellungen Gewinnfonds			-6000000	-6000000
Zuweisung Arbeitgeberbeitragsreserve			-600 000	-600000
Stand per 31.12.2023 (nach Gewinnverwendung)	8 000 000	4000000	73 243 828	85 243 828
Jahresgewinn 2024			17 359 598	
Stand per 31.12.2024 (vor Gewinnverwendung)	8 000 000	4000000	90 603 426	102 603 426

Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen

in CHF	2023	2024
Veränderung der Rückstellungen für Versicherungsleistungen	1766754	6 472 568
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	2 597 391	-
Total Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen	4 364 145	6 472 568

Angaben zu den Erträgen aus Kapitalanlagen

	in CHF	Erträge	Zuschreibungen	Realisierte Gewinne	Total
	Immobilien direkt	6 138 863	-	-	6 138 863
	Immobilien indirekt	218 210	1 085 838	-	1304048
	Festverzinsliche Wertpapiere	425 494	-	959 594	1 385 089
2023	Hypotheken	12 424	-	-	12 424
	Aktien	4 222 682	1779 566	2 050 849	8 053 097
	Übrige Kapitalanlagen	250	540 327	2 930	543 507
	Total	11 017 923	3 405 731	3 013 374	17 437 028
	Immobilien direkt	6 158 709	-	1 622 688	7 781 397
	Immobilien indirekt	405 555	1813795	297 100	2 516 450
	Festverzinsliche Wertpapiere	964818	-	387 619	1 352 437
2024	Hypotheken	24 318	-	-	24 318
	Aktien	3'568'517	1 927 689	1048903	6 545 109
	Übrige Kapitalanlagen	195	-	2893	3 0 8 8
	Total	11 122 113	3 741 484	3 359 203	18 222 800

Angaben zu den Aufwendungen aus Kapitalanlagen

	in CHF	Abschreibungen und Wert- berichtigungen	Realisierte Verluste	Aufwendungen	Total
	Immobilien direkt	-3 270 475	-	-1 214 264	-4484739
	Immobilien indirekt	-2050288	-	-35 678	-2 085 965
2023	Festverzinsliche Wertpapiere	_	-	-119 892	-119 892
20	Aktien	-2 707 671	-47 994	-245 640	-3001305
	Übrige Kapitalanlagen	-86 193	-	-41 190	-127 383
	Total	-8 114 627	-47 994	-1 656 664	-9 819 285
	Immobilien direkt	-3 117 703	-	-1 132 243	-4 249 946
	Immobilien indirekt	-1 131 106	-3 207	-23 964	-1 158 277
2024	Festverzinsliche Wertpapiere	-	-	-151 958	-151 958
	Aktien	-4 942 743	-10 280	-265 150	-5 218 173
	Übrige Kapitalanlagen	-	-	-42 828	-42 828

Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft

in CHF	2023	2024
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsnehmern	109 853	20 181
Verbindlichkeiten gegenüber Agenten und Vermittlern	94 532	115 451
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsunternehmen	30 016	99 220
Total Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	234 400	234 852

Gewinnverwendung

Der Verwaltungsrat beschloss an seiner Sitzung vom 28. Januar 2025 die folgende Gewinnverwendung:

in CHF	2023	2024
Jahresgewinn	13 504 609	17 359 598
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	9 219	13 828
Verfügbarer Bilanzgewinn	13 513 828	17 373 426
Zuweisung an Arbeitgeberbeitragsreserve der Pensionskasse	-600 000	-700 000
Zuweisung an Gewinnfonds	-6000000	-7 000 000
Zuweisung an die freien Reserven	-6900000	-9 670 000
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	13 828	3 426

34 35



Ernst & Young AG Schanzenstrasse 4a Postfach CH-3001 Bern

Telefon: +41 58 286 61 11 www.ey.com/de ch

An die Delegiertenversammlung der emmental versicherung Genossenschaft, Konolfingen

Bern, 28. Januar 2025

Bericht der Revisionsstelle

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung



Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der emmental versicherung Genossenschaft (die Gesellschaft) – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2024, der Erfolgsrechnung und der Geldflussrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seite 28 bis 33) dem schweizerischen Gesetz und den Statu-





Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt "Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung" unseres Berichts weiter-gehend beschrieben. Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als eine Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.



Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die Jahresrechnung und unseren dazugehörigen Bericht.

Unser Prüfungsurteil zur Jahresrechnung erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Abschlussprüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zur Jahresrechnung oder unseren bei der Abschlussprüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.



Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit sofern zutreffend - anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.



Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH durchgeführte Abschlussprüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich gewürdigt, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Jahresrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen



In Übereinstimmung mit Art. 906 OR in Verbindung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und PS-CH 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes Internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen

Ernst & Young AG





Nicolas Girard (Qualified Signature)

Impressum

© emmental versicherung

Konzept/Realisation emmental versicherung Redaktion emmental versicherung Bilder Rolf Siegenthaler, Bern

> Bilder Seite 15: Voll Toll Gmbh, Jana Leu, Bern Bild Seite 21: Swiss Helicopter International Bilder Seite 23: SCL Tigers, Langnau

Lektorat und Übersetzung Apostroph Bern AG

Gestaltung und Produktion druckdesign Tanner AG, Langnau i. E.



Schön, dass wir zusammen feiern durften!







Besuchen Sie unsere Jubiläums-Website mit weiteren Impressionen zum Jubiläumsjahr: seit1874.ch