

«Wir müssen nicht auf Aktienkurse schielen»

Prix K-Tipp: Die Genossenschaft Mobiliar wurde zum «kundenfreundlichsten Unternehmen» gewählt

In diesem Jahr gewinnt die Mobiliar den Prix K-Tipp: Den Leserinnen und Lesern gefällt, wie diese Genossenschaft ihre Privatkunden am Geschäftserfolg beteiligt.

Keine Dividenden an Aktionäre, dafür Überschussanteile an Kunden – das ist das Motto der genossenschaftlich organisierten Mobiliar-Versicherung.

Bei Überschüssen ist aber zu unterscheiden:

- Bei Lebensversicherungen kennen alle Versicherer das herkömmliche Überschussmodell – auch die Mobiliar. Die Bruttoprämien enthalten Sicherheits- und Kostenzuschläge, die der Versicherer nicht immer benötigt und in Form von Überschüssen teilweise den Versicherten zurückerstattet. Oft haben solche Versicherte einen vertraglichen Anspruch auf Rückerstattungen.

- Die Mobiliar versichert aber auch 1,5 Millionen Privatkunden sowie kleine und mittlere Betriebe (KMU) mit den üblichen Sach- und Haftpflichtversicherungen (Auto, Hausrat, Gebäude usw.). Die Privatkunden beteiligt die Mobiliar freiwillig mit einem «Überschussanteil» am Geschäftserfolg. Sie erhalten so rund die Hälfte des Gewinns zurück, die andere Hälfte bleibt in der Firma – unter anderem für Investitionen.

In diesem Jahr zum Beispiel gibt es für über eine Million Kunden mit einer Haushalt- oder Gebäudeversicherung insgesamt eine Vergütung von 110 Millio-

nen Franken. Konkret: Ihre Prämie wird um 20 Prozent reduziert.

Die Mobiliar ist die einzige grosse Versicherung, die genossenschaftlich organisiert ist. Daneben hat noch die kleine Emmental Versicherung mit 50 700 Versicherten ein ähnliches System. Dieses Jahr hat die Emmental sämtlichen Kunden je 10 Prozent der Prämie zurückerstattet.

Im Interview erläutert Urs Berger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, die Praxis der Mobiliar:

K-Tipp: Urs Berger, sind die Gewinnbeteiligungen ein Grund, die Hausratversicherung bei der Mobiliar abzuschliessen?

Urs Berger: Kunden kommen nicht primär aus diesem Grund zu uns. Aber wir wissen: Bestehende Kunden bleiben deswegen länger.

In diesem Jahr sind die Haushalt-Kunden an der



Übergabe des Prix K-Tipp: Redaktionsleiter Ernst Meierhofer (r.) mit Urs Berger von der Mobiliar



Prix K-Tipp: über 5000 haben abgestimmt

Für den Prix K-Tipp 2010 standen fünf Firmen und Institutionen zur Wahl. Eingegangen sind total 5393 Stimmen. Mit 2618 Stimmen ist die Mobiliar klare Siegerin. Es folgen:

- **Rigi-Bahnen:** 1319 Stimmen; nominiert, weil rund 400 000 Schweizer mit ihrem SBB-Generalabo neu auf die Rigi fahren können.

- **Internetpool Doodle:** 708 Stimmen; eine Schweizer Erfindung. Damit werden weltweit Daten und Termine abgeglichen.

- **Weko:** 426 Stimmen. Die Wettbewerbskommission (Weko) hatte die Swisscom wegen überhöhter ADSL-Gebühren zu über 200 Millionen Franken Busse verknurrt.

- **EWZ:** 322 Stimmen. Als löbliche Ausnahme hat das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (EWZ) die Preise nicht erhöht.

Reihe – wie schon 2007/2008. Die Autoversicherungskunden kamen letztmals 2001/2002 dran. Ist das Willkür?

Nein. Wir nutzen die Überschussbeteiligung gezielt, um treue Kundengruppen zu belohnen. Die Haushalt-Versicherten sind eine solche Kundengruppe. Bei den Autoversicherungen hingegen wechseln die Kunden viel häufiger den Versicherer. Darum haben

wir sie bisher weniger oft am Erfolg beteiligt.

Im Vergleich zur Konkurrenz liegen die Sach- und Haftpflichtprämien der Mobiliar im Mittelfeld. Warum nicht eine generelle Verbilligung der Prämien statt selektiver Ausschüttungen?

Unsere Prämien sind risiko- und kostengerecht kalkuliert, wir machen keine Dumping-Angebote.

Unsere Kunden zahlen auch für die hohe Servicequalität unserer 82 Generalagenturen. Als Genossenschaft betreiben wir keine Gewinnmaximierung, sondern streben stabile Erträge an. Wenn sich daraus Gewinne ergeben, so machen wir Gewinnausschüttungen aus dem Überschussfonds.

Sie haben sehr hohe Kapitalreserven. Warum reduzieren Sie diese nicht

und zahlen dafür höhere Erfolgsbeteiligungen?

Wir brauchen höhere Eigenmittel, weil wir als Genossenschaft nicht börsenkotiert sind. Somit können wir keine Kapitalerhöhung durchführen, wenn wir Eigenmittel benötigen. Unser grösseres Eigenkapitalpolster ermöglicht uns, auch in schlechten Zeiten von unserer Substanz zu leben und sogar antizyklisch zu investieren.

2003 und 2004 haben Sie gar keine Auszahlungen gemacht. Wie haben die Kunden reagiert?

Gar nicht. Sie wissen, dass die Ausschüttung kein Automatismus ist, sondern eine freiwillige Leistung der Mobiliar.

Sie könnten die Erfolgsbeteiligung auch gieskannenartig allen Kundengruppen ausschütten. Wäre das nicht besser?

Nein. Mit der Zeit wäre das für die Kunden nicht mehr eine Überschussbeteiligung, sondern quasi ein Dauerrabatt. Das wollen wir nicht. Der Kunde soll merken, dass er am Erfolg beteiligt wird.

Blieben Sie beim Genossenschaftsmodell?

Ja – aus fester Überzeugung. So müssen wir nicht auf den Aktienkurs an der Börse schielen, sondern können die Kunden ins Zentrum unserer Dienstleis-

tung stellen. Darauf legen wir grossen Wert. Auch als Genossenschaft müssen wir aber im Markt bestehen.

Interview: Ernst Meierhofer

Gratisferien dank Prix K-Tipp

Unter den Einsendungen für den Prix-K-Tipp wurden fünf Preise ausgelost. Die Sieger:

1. Preis: Vreni Brütsc, Bärenwil, gewinnt 1 Ferienwoche mit Halbpension für 2 Personen im Fünf-Sterne-Hotel Ferienart Saas Fee im Wert von Fr. 3700.–.

2. Preis: Doris Häring, Aesch: 2 Retourtickets 1. Klasse mit dem TGV Lyria von Zürich, Basel, Bern, Neuenburg, Lausanne oder Genf nach Paris im Wert von Fr. 900.–.

3. Preis: Mario Bretscher, Boswil: 2 Retourtickets 2. Klasse mit dem TGV Lyria von Zürich, Basel, Bern, Neuenburg, Lausanne oder Genf nach Paris im Wert von Fr. 600.–.

4. Preis: Thea Nussbaum, Zürich: 10 Tageskarten für den Betelberg, Lenk, im Wert von Fr. 510.–.

5. Preis: Rita Vogt, Winterthur: 5 Tageskarten für den Betelberg, Lenk, im Wert von Fr. 255.–.